

VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ - TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA  
EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA MARKETINGU A OBCHODU

Analýza bytových preferencí zákazníků  
The Analysis of Residential Preferences of Customers

Student: Bc. Nikola Janíková  
Vedoucí diplomové práce: Ing. Roman Kozel, Ph.D.

Ostrava 2012

VŠB - Technická univerzita Ostrava  
Ekonomická fakulta  
Katedra marketingu a obchodu

## Zadání diplomové práce

student: **Bc. Nikola Jaoíková**  
Studijní program: **N6208 Ekonomika a management**  
Studijní obor: **6208T062 Marketing a obchod**  
Téma: **Analýza bytových preferencí zákazníků**  
**Analysis of Residential Preferences of Customers**

Zásady pro vypracování:

1. Úvod
  2. Teoretické vymezení zákaznického chování
  3. Charakteristika trhu developerských bytů v Ostravě
  4. Metodika výzkumu
  5. Analýza bytových preferencí
  6. Návrhy a doporučení
  7. Závěr
- Seznam použité literatury  
Seznam zkratk  
Prohlášení o využití výsledků diplomové práce  
Seznam příloh  
Přílohy

Seznam doporučené odborné literatury:

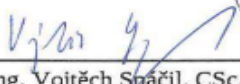
BÁRTOVÁ, H., V. BÁRTA a J. KOUDELKA. *Spotřebitel: chování spotřebitele a jeho výzkum*. 1. vyd, Praha: Oeconomica, 2007. 254 s. ISBN 978-80-245-1275-4.  
SCHIFFMAN, G. Leon a Leslie L. KANUK. *Nákupní chování*. Přel. V. Jungmann. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2004. 633 s. ISBN 80-251-0094-4.  
VYSEKALOVÁ, Jitka et al. *Chování zákazníka*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2011. 360 s. ISBN 978-80-247-3528-3.


Formální náležitosti a rozsah diplomové práce stanoví pokyny pro vypracování zveřejněné na webových stránkách fakulty.

Vedoucí diplomové práce: **Ing. Roman Kozel, Ph.D.**

Datum zadání: 25.11.2011  
Datum odevzdání: 27.04.2012



  
doc. Ing. Vojtěch Spáčil, CSc.  
vedoucí katedry

  
prof. Dr. Ing. Dana Dluhošová  
děkanka fakulty

Místopřísežně prohlašuji, že jsem celou práci, včetně všech příloh, vypracovala samostatně.

V Ostravě dne

.....

Bc. Nikola Janíková

Na tomto místě bych ráda poděkovala Ing. Romanovi Kozlovi, Ph.D. za odborné vedení a poskytnuté přínosné rady a připomínky, kterými přispěl ke zpracování dílčích kapitol. Velice si cením jeho ochoty, pomoci, vstřícnosti a lidskosti. Mé poděkování náleží i mé rodě za jejich podporu a obětavost při psaní této diplomové práce.

# Obsah

1	Úvod .....	7
2	Teoretické vymezení zákaznického chování .....	8
2.1	Rozdělení zákazníků .....	8
2.1.1	Primární skupina .....	8
2.1.2	Sekundární skupina .....	10
2.1.3	Typologie spotřebitelů .....	11
2.1.4	Singles generace .....	13
2.2	Bytové domy a jejich okolí .....	14
2.2.1	Byt a jeho okolí, bydlení v bytovém domě .....	14
2.3	Důvody proč bydlet v bytě a jeho náležitosti .....	17
2.3.1	Bydlení v bytovém domě .....	17
2.3.2	Prostorové řešení bytu .....	17
2.3.3	Standardy bytových domů .....	23
2.3.4	Standardní vybavení bytů v bytových domech developerů .....	24
3	Charakteristika trhu developerských bytů v Ostravě .....	26
3.1	Bytová výstavba v Ostravě od roku 2005 .....	26
3.1.1	Realizované projekty .....	27
3.1.2	Probíhající a připravované projekty .....	31
3.1.3	Pozastavené projekty .....	34
3.2	Základní bytových domů .....	36
4	Metodika výzkumu .....	37
4.1	Přípravná etapa .....	37
4.2	Realizační etapa .....	38
5	Analýza bytových preferencí .....	41

5.1	Hlavní faktory ovlivňující výběr bytu .....	41
5.2	Analýza závislostí jednotlivých faktorů, které ovlivňují preference zákazníků .....	43
5.2.1	Analýza závislosti mezi cenou bytu a velikostí obytné plochy v m <sup>2</sup> .....	45
5.2.2	Analýza závislosti mezi cenou bytu a patrem, ve kterém se byt nachází .....	47
5.2.3	Analýza závislosti mezi cenou bytu a lokalitou, ve které se byt nachází v m <sup>2</sup> ..	48
5.3	Srovnání jednotlivých bytových domů z pohledu zákazníka.....	50
5.4	Srovnání jednotlivých developerů z pohledu realizovaných staveb .....	52
5.5	Srovnání jednotlivých typů bytu dle jejich dispozice .....	54
5.6	Volba nejlepšího bydlení podle typu zákazníka .....	55
5.6.1	Korespondenční analýza faktorů ceny a patra, ve kterém se byt nachází.....	56
5.6.2	Korespondenční analýza faktorů cena a lokalita, ve kterém se byt nachází ....	58
5.6.3	Korespondenční analýza mezi cenou bytu a typem bytu .....	59
6	Návrhy a doporučení.....	61
6.1	Ideální stavba podle typu zákazníka.....	61
6.2	Vzájemná spolupráce developerů při výstavbě .....	63
6.3	Výstavba netradičních bytů.....	63
6.4	Směřování projektů do centra města.....	64
7	Závěr.....	65

Seznam použité literatury

Seznam příloh

# 1 Úvod

Tato diplomová práce se zaměřuje na to, z jaké nabídky volných bytů v developerských projektech, na území města Ostravy, si mohou zákazníci vybírat. Diplomová práce bude řešit problematiku developerských novostaveb zabývajících se výstavbou bytových komplexů.

V dnešní době dochází k rozsáhlé výstavbě a plánování nových bytových domů s byty. Je proto obtížné si vybrat vhodný objekt a velikost bytu. Lidé kupující nový byt často řeší problém rozlišit od sebe jednotlivé projekty od sebe navzájem. Netuší, jestli právě bydlení ve vybraném komplexu bude podle jejich očekávání. Každý z nich má jiné preference a představy o bydlení. Bytové komplexy se od sebe navzájem liší a na zákazníka, který si chce byt v takovémto komplexu pořídit, působí více faktorů, které jeho nákupní chování ovlivňují.

Práce bude charakterizovat trh developerských bytů v Ostravě. Tak aby zákazníci získali přehled a mohli se orientovat mezi jednotlivými projekty, které se v tomto městě již postavily anebo jsou právě ve výstavbě.

Cílem práce je zmapovat trh s volnými byty v novostavbách v rámci Ostravy. Práce by měla pomoci developerům při nové výstavbě bytových komplexů v Ostravě díky specifikaci jednotlivých typů zákazníků, jejich velikosti v populaci a jejich požadavkům na bydlení v bytech. Tak aby developéři byli schopni stavět byty pro dané zákazníky a zvýšili tak pravděpodobnost prodeje bytů.

V práci budou použita data o nabízených bytech, jako je jejich velikost, počet pokojů, cena, další místnosti bytu, typ vlastnictví bytu, počet pater v domě, počet domů v komplexu, počet bytů v komplexu a další. Data o těchto bytech budou získávána pomocí on-line pozorování jednotlivých proměnných u každého bytu. Do výzkumu budou zařazeny všechny volné byty v Ostravě. Veškeré data budou poté zpracovávána v softwaru MS Excel a SPSS.

Analytická část bude zjišťovat závislosti mezi jednotlivými proměnnými. Dále budou pomocí faktorové analýzy jednotlivé proměnné redukovány do menšího počtu nově vzniklých faktorů. Součástí analytické části bude také shluková a korespondenční analýza. Díky shlukové analýze bude zjištěna vzájemná souvislost mezi jednotlivými developery a také mezi novostavbami.

## 2 Teoretické vymezení zákaznického chování

Na spotřební a nákupní chování působí celá řada vlivů. Sociální psychologie se zabývá skutečností, že nežijeme na ostrově, ale jsme obklopeni jinými lidmi, kteří ovlivňují naše chování. I část našeho spotřebního chování je ovlivněna jinými lidmi. Zákaznické chování je také ovlivněno psychickými procesy, kterými se projevují naše duševní vlastnosti, jejichž individuální skladba vytváří charakter naší osobnosti [12] [13]

### 2.1 Rozdělení zákazníků

Existují různá kritéria, podle nichž vzniká mezi jednotlivci nějaký vztah. Podle těchto vztahů lze rozdělit jednotlivé spotřebitele do skupin. Do těchto skupin se zařadíme sami, nebo jsme do nich zařazeni někým jiným. [12]

#### 2.1.1 Primární skupina

Do primární skupiny jsme začleněni od počátku svého života. Pro primární skupinu je typická soudržnost, důvěrnost, ke kontaktům zde dochází často, malý počet členů, dlouhodobé trvání, dále je skupina neformálního rázu. Primární skupinu tvoří rodina, okruh přátel, nebo také sousedé. Rodinou se zde rozumí dvě či více osob spojených krví, sňatkem, adoptí. Zvláště rodina hraje při nákupních rozhodováních důležitou roli. Je prokázán vliv, který mají děti na nákupní rozhodování svých rodičů, ale nejde jen o produkty určené dětem. Také pořizování auta, tvorba finančních rezerv nebo plánování dovolené jsou často tématem rozhodování pro celou rodinu. Zejména díky příslušnosti k těmto primárním skupinám a silnému ztotožnění se s jejich členy rozvíjí své sebepojetí. [1] [4] [12]

Pro spotřební a nákupní chování je také důležité, v jaké fázi životního cyklu rodina je. Jednotlivé fáze od mladých a svobodných lidí, přes založení rodiny až po odchod dětí z domova jsou spojeny s některými specifickými spotřebními projevy. Jednotlivé fáze nákupního chování:

#### *Mládenecké období*

Nejde pouze o osoby v mladém věku. Lidé se v tomto období cítí bohatí a volní, kupují si módní věci, auta, základní vybavení bytu, investují do sportovních vybavení, zábavy, oblékání. Žijí převážně sami, nebo u rodičů. [12]



### *Novomanželské období*

Ekonomicky aktivní jsou oba manželé, prozatím nemají děti, takže mají lepší finanční podmínky než v budoucnu (ale to oni neví). V tomto období probíhá největší nákupní aktivita, zařizování domácnosti. [12]

### *Rozvedení, odloučení*

Mohou se cítit finančně poškozeni, nákupy mohou být omezeny na „nezbytné“, někdy udržují dvě domácnosti, platí na děti. Žijí sami nebo u někoho dalšího, někdy se vracejí k rodičům. [12]

### *Plné hnízdo I*

Vrcholí vybavení domácnosti, některé manželky již po mateřské dovolené pracují, chtějí si tak vylepšit finanční situaci (nejmladší dítě do 6 let). [12]

### *Plné hnízdo II*

Finanční situace je lepší, vydělávají více. Nakupují rodinná balení, značnou část výdajů tvoří jídlo, čisticí prostředky, zboží dlouhodobé spotřeby (nejmladší dítě nad 6 let). [12]

### *Plné hnízdo III*

Finanční situace ještě lepší, starší děti si už vydělávají. Investuje se do rekonstrukcí a nákupu nového nábytku a obnově bytu. Rodiče se začnou věnovat zase svým zálibám. [12]

### *Prázdné hnízdo I*

Finančně jsou na tom nejlépe, mají hezký byt, děti jsou pryč z domova. Věnují se cestování, kultuře, sebevzdělávání, tvorbě hezkého domova, koníčkům. [12]

### *Prázdné hnízdo II*

Prudký pokles příjmů, manžel nebo oba už jsou v seniorském věku, udržují byt, dům, kupují si léky, vitamíny, běžné potraviny a další věci. [12]

### *Starší lidé*

Nižší příjmy, udržování domácnosti, manželé mají nenáročné koníčky, nekupují si módní věci, oblečení ani kosmetiku, charakteristická je setrvačnost. [12]

### *Staří osamělí lidé*

Nízké příjmy převážně tvořeny pouze starobním důchodem. Řeší běžné potřeby starých lidí, (vdovec, vdova) potřebuje péči, bezpečí. Kupují jen ty nejnnutnější potraviny a věci do domácnosti. [12]

Lze samozřejmě najít i jiné „segmenty“. Důležitou roli může sehrát rodina také při zvládání rizik globalizace jako u určitého identifikačního celku, který jedinci poskytuje potřebné „zakotvení“ v měnícím se světě. Je ovšem otázkou, zda rodina jako takový celek bude stačit. [12]

#### **2.1.2 Sekundární skupina**

Sekundární skupiny jsou většinou velké skupiny uvnitř společnosti založené na zprostředkovaném neosobním styku, spíše formální s výrazným poklesem důvěrnosti, styk mezi členy skupiny bývá občasný. Tyto skupiny se vytváří k uskutečnění nějakých úkolů. Některé se sestavují kvůli řešení specifického problému. Jakmile je úloha splněna, skupina se rozpustí. Jiné skupiny mohou mít trvalejší úkoly. Na rozdíl od primární skupiny je neformální a v ní je odměnou za účast prostě možnost být spolu. Sekundární skupiny jsou většinou velké a může jít o různá společenská hnutí, politické strany, náboženská společenství, zaměstnanecké svazy, odbory firmy a jiné. Z marketingového hlediska je sekundární skupina spíše sociální třída. V těchto skupinách jsou kontakty spíše formální a nedochází k nim tak často. [1] [4] [12]

Rozdíly v chování jednotlivců jsou menší, když náleží do určité skupiny, než když jsou samostatní. Zdá se, že pouhá příslušnost ke skupině často vyrovnává rozdíly, které mezi členy skupiny existují. Rozhodování jednotlivců se projeví mnohostranněji, když každá osoba rozhoduje sama za sebe. [4] [12]

Rozdíl mezi primární a sekundární skupinou spočívá v tom, že v primárních skupinách je každý člen nenahraditelný a jedinečný, zatímco v sekundárních skupinách má každý člen roli, ve které je nahraditelný jedincem s podobnou kompetencí. [4]

### *Referenční skupina*

Primární i sekundární sociální skupiny působí na tzv. „spotřební socializaci“, slouží jednotlivci pro orientaci ve spotřebním chování. Referenční skupiny jsou ty, které poskytují jednotlivcům důležité informace při jejich nákupním rozhodování. Referenční skupinou

se může stát jak primární tak sekundární skupina. Je to sociální skupina, s níž se jedinec identifikuje, jejíž normy, hodnoty, chování přijímá, která mu slouží jako rámec referencí. Jedinec má přitom více referenčních skupin. Tyto skupiny ovlivňují nákupní chování především u drahých výrobků a produktů přicházejících nově na trh. [1] [8] [10] [12]

V rámci referenčních skupin existují lidé, kteří mají větší sociální vliv a umožňují ostatním členům skupiny, aby si na základě srovnání vytvářeli určitá měřítká a normy.

Výjimečnou roli hrají v rámci skupiny tzv. „opinionleaders“ osobnosti, které dokáží přesvědčit jiné osoby (vůdci mínění, názoroví vůdci). Jejich postavení ve skupině může být dáno jejich nadprůměrnými schopnostmi či znalostmi, ale mohou být ostatním sympatičtí proto, že nejlépe, nejvýrazněji vyjadřují standardy skupiny. Působení opinionleaders v rámci marketingové komunikace představuje většinou dvoustupňový komunikační proces, tj. že sdělení je záměrně zaměřeno na tyto vůdce mínění a jejich prostřednictvím jsou pak osloveni další potencionální zákazníci. [12] [14]

Člověk je členem nějaké skupiny od okamžiku zrození a vlivům skupinové příslušnosti nemůžeme „uniknout“. Skupinová příslušnost nás provází celý život, promítá se do našich vztahů, citění, myšlení a jednání i v oblasti spotřeby.

V rámci referenčních skupin existují lidé, kteří mají větší sociální vliv a umožňují ostatním členům skupiny, aby si na základě srovnání vytvářeli určitá měřítká a normy. Lidé jsou často ovlivněni referenčními skupinami, do kterých nepatří. [4] [8] [12] [13]

Referenční skupiny mohou být:

- členské (jedinec je přímo členem skupiny),
- nečlenské (jedinec není členem):
  - aspirační (jedinec by chtěl být členem),
  - disociační (jedinec nechce být členem).

[1] [8, s. 314]

### **2.1.3 Typologie spotřebitelů**

Člověka sice charakterizuje jeho „individualita“, tj. psychická a fyzická jedinečnost, ale zároveň má s některými lidmi něco společného, co je charakterizuje jako skupinu. [12, s. 228]

Typologie spotřebitelů používaná agenturou Ipson Tambor je založena na sociodemografických charakteristikách, životním stylu a nákupním chování.



Obrázek 2.1 Typologie spotřebitele  
Zdroj: [24]

### DEPRIVOVANÍ

Většinou starší lidé, často důchodci, nižší příjem, konzervativní přístup k životu, nakupují v diskontech, dávají přednost tradičnímu zboží a značkám. Preferují tradiční styl bydlení, často bydlí v menších bytech typu 2+1 popřípadě 2+kk. Výjimkou nejsou ani senioři, kteří jsou již sami a bydlí v bytě 3+1 a to pouze ze zvyku a z toho důvodu, že se prostě nechtějí stěhovat jinam.

### NEKVALIFIKOVANÍ

Lidé s nižším vzděláním, volný čas tráví tradičním způsobem, zejména sledováním TV. Nevyhledávají novinky a cena výrobků je pro ně důležitější než kvalita. Mezi tuto skupinu patří i mladé rodinné páry, které vzhledem k nedostatečným příjmům žijí s rodiči. Preferují menší bydlení s dispozicí 2+1, 3+1 a výjimečně 4+1. Typickým ukazatelem je více osob žijících v malém bytě a skládajících se z více generací.

### MLADÍ KONZERVATIVNÍ

Lidé s vyšším vzděláním, profesním i společenským postavením, nejčastěji ve věku 25 až 35 let. Žijí aktivním životem, neradi se omezují, ale cena zboží je pro ně důležitá. Dávají přednost „světovým“ značkám. Zákazníci dbající na styl bydlení, preferují velikosti bytu podle počtu osob v něm žijících převážně 2+kk a 3+kk.

### *STŘEDNÍ LÉTA*

Lidé se středním a vyšším postavením vyznávající tradiční hodnoty, ale nebrání se ani novinkám. Vzhledem k vyššímu věku jsou jejich zájmy spíše pasivní. Cena pro ně je důležitá, nezanedbávají ale ani kvalitu výrobků. Tito zákazníci preferují byty typu 2+1, 3+1 a příliš se nepřiklání otevřeným obytným místnostem v bytě.

### *MLADÍ A NEKLIDNÍ*

Lidé do 25 let ze středních a vyšších vrstev. Jsou aktivní a věnují se novinkám a trendům, což platí i při výběru produktů. Dávají přednost „světovým“ značkám. Zákazníci tohoto typu preferují volnost a ta se odráží také na stylu bydlení, které je většinou vzdušné, nezatěžované přebytečným vybavením a většinou žijí v bytech s dispozicí 1+kk, 2+kk, 3+kk. Mají rádi otevřenost a ta se projevuje také v otevřeném stylu bydlení.

### *SEBEVĚDOMÍ*

Lidé s průměrným sociálním postavením, nejčastěji třicátníci, s pozitivním a moderním přístupem k životu, a to také v oblasti nákupního a spotřebního chování. Zákazníci z této skupiny preferují bydlení typu 2+1, 2+kk, 3+1, 3+kk, 4+1 a 4+kk.

### *MLADÍ DUCHEM*

Ekonomicky aktivní lidé nad 35 let ve vyšších pozicích a z vyšších společenských vrstev. Optimistický a aktivní přístup k životu. Peníze jsou pro ně prostředkem, ne cílem. Rádi si dopřejí kvalitu. Preference těchto zákazníků se odráží i na bydlení, ve kterém žijí. Jedná se převážně o 3+1, 3+kk, 4+1, 4+kk a 5+kk, případně mezonetové byty. Byty si vybírají v zajímavých lokalitách a na prestižních místech. [24]

#### **2.1.4 Singles generace**

Kategorie zákazníků singles se v průběhu času měnila a ani dnes není tato kategorie přesně vymezena. V 70. a 80. letech byli singles chápáni jako lidé, kteří dlouhodobě žijí v nesnadném soužití, včetně lidí praktikujících o něco více otevřenější formy soužití. Dle sociologického výzkumu Masarykovy univerzity v Brně byly vymezeny tři skupiny singles:

- dosud nesezdaní (včetně samotných matek nebo otců s dětmi),
- rozvedeni, v separaci, ovdovělí,

- vyloučení z manželského svazku – homosexuálové, členové a členky náboženských řádů, kněží, lidé vyloučení ze zdravotních důvodů. [12]

Jde o celou řadu různorodých podskupin s různými hodnotami, znaky i životním stylem. Vzrůstající počet singles domácností ovlivní makroekonomické ukazatele. Lze očekávat, že tito spotřebitelé budou více nakupovat luxusní zboží, kvalitní potraviny. Žijí mnohem zdravější životní styl. Specifika singles je třeba respektovat v obsahu a formě nabídky i v komunikaci s nimi. Mají málo času, a z toho vyplývající specifické nároky na nabídku trávení volného času a dovolených. Volné dny převážně věnují regeneraci sil - pobytu s partnerem, s přáteli, zálibám a sportu. [4] [12]

Měnící se segmenty zákazníků kladou jiné apely na výrobky. Stoupá obliba značek, trh ovládají prodejní giganty. Jednotlivé segmenty jsou menší a mají specifické potřeby a své specifické znaky. Zvyšující se počet singls na trhu zvyšuje nároky na jednotlivé výrobce, mají mnohem specifičtější požadavky a jedná se převážně o vysokoškoláky. [4] [12]

## 2.2 Bytové domy a jejich okolí

V dnešní době se od bytů, které jsou v nabídce developerů, očekávají určité standardy. Jednotlivé vybavení si určuje každý developer sám. Mezi jednotlivými projekty nejsou tak znatelné rozdíly. Byt však není jen několik místností. Byt dotváří také jeho okolí a lokalita, ve které se nachází. [7]

### 2.2.1 Byt a jeho okolí, bydlení v bytovém domě

Pro výběr osobního obytného prostoru je důležitá především jeho poloha. Polohy se různí dle urbanistického a architektonického prostoru. U urbanistického prostoru jde o konkrétní místo, kde je bytový prostor umístěn v krajině a ostatní zástavbě. Architektonický prostor je vytvořen architekturou stavby. Poloha bytu má významný vliv na kritéria řešení jeho interiéru, a proto je nezbytné se zpočátku seznámit alespoň se základními možnostmi jeho umístění. [6] [7]

Bydlení je vždy v nějakém prostoru a toto prostředí má zpětnou vazbu na parametry bydlení. Jiné faktory ovlivňují tvorbu interiéru bytu na vesnici, na samotě nebo v centru metropole. Zařízení bytu na vesnici více podléhá přírodním materiálům, jako je masivní dřevo, tlumenější barvy výmalby. Oproti tomu bydlení v městě je mnohem více moderní a podléhá určitým standardům, které naše okolí očekává. Nikdo nemá představu

o skutečných reáliích života v jiném prostředí, než ve kterém vyrůstal a trávil svoje mládí. Styl a způsob života se vyvíjí velmi rychle. Jinak bude bydlet člověk, který celý život žil ve městě a v seniorském věku se přestěhuje na vesnici. Úplně opačný styl bydlení vyznává člověk, který celý život žil na vesnici, kde znal každého souseda. [6] [7]

### *Bydlení ve městě*

+	-
Bydlení ve větší komunitě lidí s výraznou blízkostí ostatních a přitom často anonymně.	Ne vždy v blízkosti je zeleň, park pro děti.
Snadná dostupnost obchodů a škol i hromadné dopravy.	Dopravní hluk může být nebezpečný především pro děti.
Kulturní aktivity a atrakce v blízkosti	Nikdy není úplně ticho.
Snadná doprava domů i v noci.	Snadná dostupnost obchodů a kulturních akcí zvyšuje finanční zátěž rodiny.
Blízkost velkých dopravních uzlů (nádraží, dálnice, letiště).	Anonymita není výhodná v okamžiku, kdy je potřeba pomoc druhých.
Rychlá dostupnost lékařské péče všech typů.	

**Tabulka 2.1 Výhody a nevýhody bydlení ve městě**

Zdroj: Hála, 2009, str. 16, autorem upraveno

Nespornou výhodou bydlení ve městě je dostupnost nákupních center, nemocnic a lékařských zařízení, škol, městské hromadné dopravy a také kulturních akcí. Oproti tomu se ve městě lidé neznají, často pořádně neznají ani své sousedy v domě. Lidé, kteří si potrpí na ticho a klid si ve městě budou jen těžko hledat bydlení. [6]



**Obrázek 2.2 Městská zástavba – okolo mne jsou cizí domy a lidé**

Zdroj: Hála, 2009, str. 16

Město bývá rozděleno na několik městských částí. Jednotlivé městské části se od sebe mohou často velmi diferencovat. Jak stylem bydlení, tak i obyvateli. Nejžádanější jsou

lokality s dostatečnou zelení okolo bytových domů, nízkou zástavbou a klidným okolím. Město, oproti vesnici, má propracovanější dopravní infrastrukturu. Ta sice poskytuje určitý komfort, kdy kamkoli dojedeme autem, ale zabírá tak prostor pro zeleň, které bývá na vesnici dostatek. Děti vyrůstající ve městě mají jiné zvyky a chování než děti vyrůstající na vesnici.

#### *Bydlení na vesnici*

+	-
Bydlení v omezené komunitě lidí, kteří se znají a často si dokáží navzájem pomoci.	Děti je neustále potřeba někam dopravovat tam a také zpět.
Zdravější ovzduší a lepší životní prostředí.	Do zaměstnání je třeba obvykle dopravovat autem nebo veřejnou dopravou.
Děti mají více svobody pohybu v přírodě.	Vyřízení problémů na radnici je jednodušší, ale jakékoli problémy přesahující pravomoci místní radnice vyžadují dopravu do jednoho, někdy i více měst najednou.
Blízkost přírody a zeleně.	Vzdálená lékařská péče, úřady a obchody.
Možnost vlastní produkce části potravin.	Za kulturou je potřeba se dopravovat autem, pokud ke kulturnímu vyžití nestačí televize a internet.

**Tabulka 2.2 Výhody a nevýhody bydlení na vesnici**

Zdroj: Hála, 2009, str. 16-17, autorem upraveno

Nespornou výhodou vesnice je to, že se lidé často mezi sebou znají spoustu let a dokáží si ve chvílích potřeby pomoci. Vesnice nabízí klidné bydlení uprostřed zeleně. Středem vesnice většinou vede hlavní silnice, od které se pak rozvětvují boční uličky k domům. Rychlost vozidel je zde mnohem nižší než ve městě. Pokud vesnice není daleko od města, je to ideální místo k bydlení.



**Obrázek 2.3 Vesnická zástavba - okolo mne jsou rodinné domy a zeleň**

Zdroj: Hála, 2009, str. 17

Samozřejmě to, co je pro jednoho výhodou, může se jinému jevit jako nevýhodné. Původní velké rozdíly ve stylu života na vesnici a ve městě se rychle zmenšují. Podobný



charakter jako vesnice mají satelitní městečka tvořená záměrnou výstavou rodinných domů buď ve stejném stylu, od jednoho developera, nebo dojde k náhodnému vytvoření s různými stavbami. Bydlení na vesnici se v mnoha ohledech liší od bydlení ve městě. [15]

## 2.3 Důvody proč bydlet v bytě a jeho náležitosti

Rozdílů mezi bytem a rodinným domem je hodně. Záleží jen na každém z nás, v čem se cítí lépe. Bydlení v rodinném domě má své výhody i nevýhody, stejně je na tom i byt.

### 2.3.1 Bydlení v bytovém domě

Bydlení, které lze snadněji měnit než rodinný domek. Není pro výrazné individualisty díky snížené anonymitě vzhledem k tomu, že v domě nebydlíme sami. Bydlení se sousedy vyžaduje dodržovat psaná i nepsaná pravidla domu. V bytě není nezbytné bydlet kontinuálně. Se zelení jsme v denním kontaktu pouze v květináči. Byt nevyžaduje takřka žádnou údržbu. Vždy jsme v kontaktu s ostatními obyvateli domu. [2] [6]

Byt volí jako způsob bydlení především osoby s větší touhou po nezávislosti, osoby s tendencí ke změnám životního rytmu a priorit, osoby, které cestují a nevadí jim změny. Bydlení v bytě je u řady osob kombinováno s vlastnictvím rekreační chaty nebo chalupy, která doplňuje bydlení v bytě. [6]

+		-	
Nepotřebujete obývat kontinuálně		Nutnost neodlišovat se příliš od ostatních obyvatel domu	
Minimum nezbytných domácích prací a údržby		Zeleň pouze v květináči	

Tabulka 2.3 Výhody a nevýhody bydlení v bytovém domě

Zdroj: Hála, 2009, str. 24, autorem upraveno

V dnešní době se fenomén chat a chalup začíná vytrácet vzhledem k tomu, že lidé začali více času trávit svými koníčky, a tak nevýhody bydlení v bytech nemusí vnímat tak negativně.

### 2.3.2 Prostorové řešení bytu

Každý byt je určen pro člověka, jeho pobyt a pohyb po bytě. Doba, kdy se velikosti místností a možnosti jejich dispoziční variability odvozovaly od vyráběných modulů panelů, je už dávno za námi. Vliv panelových dispozic se projevuje dodnes v zažitých stereotypch

lidí, kteří v panelových domech vyrostli. Přesto je vývoj v posledních patnácti letech zřetelný, a to směrem k volnějšímu pojetí jednotlivých místností a jejich slučování v jednu. [6]

Příliš malý byt je stresující, neboť o sebe lidi zakopávají a je neustále neuklizený. Příliš velký byt je provozně drahý a není-li dobře interiérově vyřešen, působí na řadu lidí málo domácky. Přitom názor na správnou velikost pro každého z nás je jedním z nejindividuálnějších pocitů člověka. [6]

Počet bydlících	Doporučená plocha	Počet obytných místností	Doporučená základní skladba místností
Byt pro jednu osobu	24 – 30 m <sup>2</sup> (byt jednou místností – min. 16 m <sup>2</sup> )	1+kk	předsíň, koupelna s WC, obytný prostor s kuchyňským koutem a spaní
Byt pro dvě osoby	30 – 55 m <sup>2</sup>	1+kk, 2+kk	předsíň, koupelna s WC, obytný prostor s kuchyňským koutem, ložnice
Byt pro tři osoby	45 – 80 m <sup>2</sup>	2+kk, 3+kk	předsíň, WC, koupelna, obytný prostor s kuchyňským koutem, 2*ložnice
Byt pro čtyři osoby	55 – 100 m <sup>2</sup>	3+kk, 4+kk	předsíň, WC, koupelna, obytný prostor s kuchyňským koutem, 3*ložnice
Byt pro pět osob	65 – 120 m <sup>2</sup>	4+kk, 5+kk	předsíň, WC, 2*koupelna, obytný prostor s kuchyňským koutem, 4*ložnice

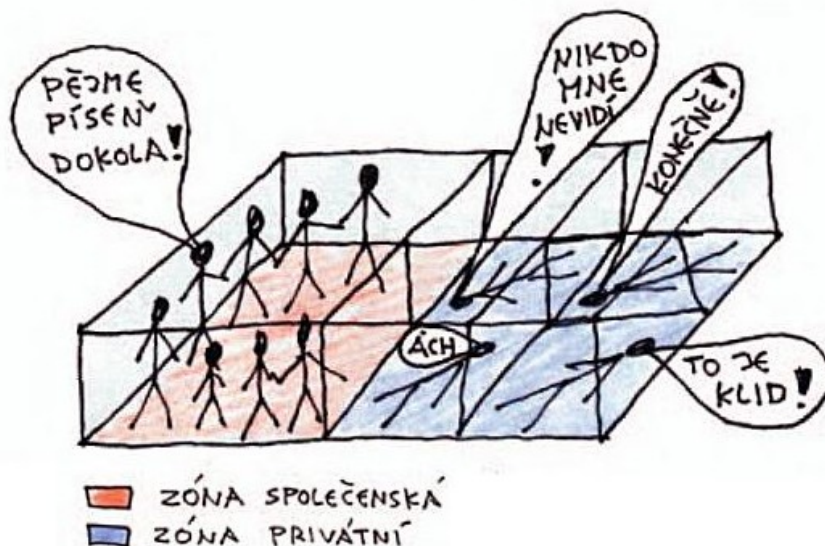
Tabulka 2.4 Základní minimální parametry bytu

Zdroj: Hála, 2009, str. 35, autorem upraveno

Počet místností a jejich velikost je nutno zvažovat i podle životního stylu obyvatel bytu, jejich věkového složení, vzájemných vazeb a očekávané frekvence a druhu návštěv. Ideální stav je, když má každý obyvatel bytu svůj vlastní pokoj. U rodičů stačí pouze společná ložnice, u dětí dětský pokoj. Je dobré uvažovat i v čase, neboť i společná ložnice rodičů, která je v prvních fázích manželství zcela vyhovující, může být v pozdějším čase předmětem sporů a partneři spí v oddělených ložnicích. Důvody mohou být i zdravotní. [2] [6]

Podobný vývoj je i u dětí, kde záleží na pohlaví, věkovém odstupu a výchově. Společný dětský pokoj plně vyhovující v raném věku může v pubertě způsobit řadu sporů. Běžná potřeba prostoru je pro stabilní průběh života rodiny zpočátku malá, posléze větší, potom největší. To je jeden z důvodů, proč je vhodné uvažovat o proměnlivém prostoru bytu. [2] [6]

Každý byt by měl svým obyvatelům poskytnout prostor jednak pro společné a společenské činnosti a jednak prostor pro privátní činnosti každého člena společné domácnosti. Tyto dvě části lze označit jako společenská zóna a privátní zóna. [2] [6]



Obrázek 2.4 Společenský život a privátní část

Zdroj: Hála, 2009, str. 38

Obě tyto části bytu mají své hlavní poslání a jednotlivé zóny by se neměly navzájem rušit. Společenská zóna je hlavní společná část bytu a privátní zóna představuje soukromí každého zvlášť.

### Společenská zóna

Je určena pro společný život obyvatel bytu, ale i pro návštěvy a pohyb cizích osob po bytě. Patří sem zejména předsíň, kuchyň, jídelna, obývací pokoj, toaleta a pracovna. [3]

#### Předsíň

Předsíň je komunikačním uzlem, jímž několikrát denně procházejí obyvatelé bytu. Nahlízejí sem lidé, kteří pouze procházejí kolem dveří. Zde také vítáme návštěvy, zde se s nimi loučíme. Je jakýmsi oknem do soukromí. Může také sloužit pouze pro průchod do dalších pokojů. Její velikost je úměrná celkové velikosti bytu. Aby předsíň splnila svůj hlavní účel, měla by být příjemná a praktická. Vhodnější jsou předsíně ve tvaru čtverce. [2] [6] [53]

#### Kuchyně

Byla vždy považována za srdce celého domova nejen proto, že tam hospodyňka tráví mnoho času. Spolu s koupelnou je nejvytíženější místností každé domácnosti, proto bychom

měli plánování nové kuchyně věnovat dostatek času. Dnešní kuchyně se značně liší od té, jaké bývaly před padesáti lety. V optimálně vyřešené kuchyni je všechno blízko a kuchařka se tak moc nenaběhá po místnosti. K tomu, abychom se v ní cítili dobře, pohodlně přispějí základní ergonomická pravidla, která bychom neměli podceňovat. V minulosti byly k dostání jednotlivé moduly skříněk, které se skládaly vedle sebe a nesplňovaly tak jednotlivé zóny v kuchyni. Dnes je vyráběna dle dispozice místnosti. Oblíbeným se stalo propojení kuchyně s jídelní částí a často i obývací pokojem. Napomáhá to tak kontaktu kuchaře se zbytkem rodiny či návštěvou a prostor tak získává nový smysl. Dnešní pojetí kuchyně je zcela odlišné, kuchyně se dělí do několika zón při práci:

- zásoby,
- ukládání,
- mytí,
- příprava,
- vaření/pečení.

[50] [17]

Správně umístěné a na sebe navazující zóny dokáží ušetřit čas v kuchyni strávený. Za samozřejmost jsou dnes považovány elektrospotřebiče, které usnadňují práci, jako jsou myčka nádobí, mikrovlnná trouba, horkovzdušná trouba, digestoř, varná deska a další. Do popředí se ve známost dostávají také spotřebiče zvyšující komfort v kuchyni, jako je třeba drtič odpadků, kávovar, elektrické vysouvání zásuvek a v neposlední řadě i designové LED osvětlení, které je především pro efekt.

[2] [3] [6] [45] [50]

### *Jídelna*

Společný život je o společném sdílení času, práci, zábavě a také jídlu. Své jídlo si každý je může sníst sám v kuchyni u baru, ale pro společné jídlo je potřeba vytvořit prostředí, které přece jen méně pracovní a více společenské nebo slavnostní.

Jídelna nejsou jen židle a stůl, musíme uvažovat i o stylu servírování, tak abychom obsloužili všechny sedící. Ti musí mít také možnost pohodlně od stolu vstát a odejít uprostřed jídla, tak aby nemuseli vstávat ostatní a uhýbat jim. Každá osoba sedící u stolu by měla mít prostor o šířce 70 cm, tak aby bylo stolování pohodlné. Pro pohodlné odsunutí židle je také zapotřebí 70 cm. Jinak dochází k nepřírozené manipulaci s židlí.

[2] [3] [6]

### *Obývací pokoj*

Dříve byla jedna místnost obětována tzv. parádnímu pokoji. Většinou byl zařízen sekretářem, vitrínou a pohovkou s křesly. Dnes jsou trendy zcela odlišné, ale reprezentativní složka obývacího pokoje se často upřednostňuje na úkor jeho funkčnosti. Obývací pokoj by měl volně navazovat na jídelnu, často s ní tvoří jeden celek. Dnes je více využíván opravdu pouze pro společné sledování televize, videa aj. Je to také místo, kde probíhá společná komunikace. Pokud jsou součástí rodiny i malé děti, měli bychom jim obývací pokoj také přizpůsobit a zohlednit jejich věk při zařizování. [2] [3] [6] [52]

### *Toaleta*

Každá doba řeší hygienu po svém – více či méně kulturně. Také zařízení k tomu určená jsou více či méně kulturní. Bez toalety se žádný byt neobejde. Přesto je z hlediska pozornosti, kterou věnujeme bytu, tento prostor zpravidla až na posledním místě. [3]

Musí být volně přístupná pro návštěvy, tedy z komunikačního prostoru. Nesmí být ale přímo přístupná z obytných místností, ani z prostoru pro vaření. [6]

### *Pracovna*

Pracovna může být součástí společenské zóny, ale i privátní zóny. Záleží na způsobu užívání. Pracovna, ve které přijímáme návštěvy a vedeme jednání, může být součástí společenské zóny bytu se vstupem z předsíně nebo haly. Privátní pracovna může být naopak situovaná v privátní části, neboť je určena pouze pro jednu osobu a její předností je klid na práci. Vlastní pracovnu si dotváří osoba sama a tvoří tak svůj vlastní svět. Velikost této místnosti není nijak omezena, pouze rozvahou o jejím vybavení a účelu. [2] [6]

### **Privátní zóna**

Vstupují do ní většinou pouze přímí obyvatelé bytu. Bývá to jejich soukromý pokoj, kde se všichni rádi vrací. Toto soukromí si každý chce chránit před okolím. Ve správně dispozičně řešeném bytě se návštěva pohybuje pouze ve společenské zóně, aniž by musela projít privátní částí. Privátní zóna má být řešena optimálně tak, aby umožnila nerušený pohyb domácích osob při vykonávání běžných činností, aniž by musela procházet společenskou částí bytu. Je to výhodné zejména při delší nemoci. Patří sem zejména koupelna, ložnice, dětský pokoj a pokoj pro hosty. [6] [7]

### *Koupelna*

Koupelna v současném moderním pojetí interiéru značně povýšila. V panelových domech byla minimalizovaná. Často tvořena umakartovým jádrem, a tím také budila dojem jakési podřadné místnosti. Tato doba je už pryč. Trendem je trávit v koupelně mnohem více času než dříve. Mimo vlastní hygienickou funkci plní i funkci kosmetického salónu a prádelny. Navzdory dalším možnostem tvoří pračka součást většiny koupelen. S nárůstem času stráveného v koupelně roste i péče věnovaná zařízení koupelny, její velikost a také i cena zařizovacích předmětů. [2] [3] [6]

### *Ložnice*

Pokoj, v němž trávíme nejvíce času v bytě, což si často ani řada lidí neuvědomuje. Do ložnice se nedoporučuje umísťovat pracovní stůl. Pracovní místo v ložnici bývá často důvodem sporů. Novodobým trendem jsou i oddělené ložnice, a to z důvodu ryze praktického při vysokém pracovním vytížení jednoho z manželů. Ložnice je zpravidla vybavena dvojlůžkem, které by mělo být umístěno v centru místnosti. Málokdo si uvědomuje, že postel jako jediná nás obklopuje od prvních chvil našeho života až po ty úplně poslední. Proto by se na ní nemělo šetřit. Postel by měla být doplněna nočními stolky na každé straně. Noční stolky plní hlavní funkci odkládání různých předmětů popřípadě jejich úschovu.

V případě, kdy je k dispozici šatna, neumísťujeme do ložnice šatní skříně. Šatna by měla splňovat funkci úložné místnosti pro oděv a převlékání. Často se volí v kombinaci se vstupem do koupelny přímo z ložnice. Kombinace ložnice a šatny je velmi žádoucí. [2] [3] [6]

### *Dětský pokoj*

Dětský pokoj je vlastně malý byt v bytě. Přestože dětský pokoj prochází během své existence několika změnami vybavení, má být nejkrásnější ze všech místností. Ve svém pokoji děti spí, hrají si, pracují, přijímají návštěvy. Od rozmanitosti těchto činností se odvíjí potřeba zařizovacích předmětů. Jeho zařízení se odvíjí od počtu dětí, které v něm jsou. Hlavním problémem také je, že děti jsou nejdřív malé a potřebují rozměrově a hlavně výškově upravené nebo speciální zařizovací předměty. Jak rostou, mění se nejen jejich rozměrové parametry, ale také jejich potřeby. To je náročné nejen na vybavení, ale i na vlastní prostorové řešení místnosti. [2] [3] [6]

V dětském pokoji je několik zón najednou vedle sebe. Místo pro klidné dětské spaní, pracovní místo na psaní úkolů do školy, úložné prostory na hračky, oblečení a prádlo a také část na hraní. Dětský pokoj by měl být zařízen dostatečně bezpečně vzhledem k věku dítěte.

[2] [3] [6]

#### *Pokoj pro hosty*

Pokoj navíc může být v řadě životních situací velmi prospěšný. Většinou bývá zařizován ve stylu hotelového pokoje včetně vlastního hygienického zařízení. Mezi základní vybavení patří postel, noční stolek, úložný prostor na oděvy a lůžkoviny, popřípadě pracovní stůl a židle.

[6]

### **2.3.3 Standardy bytových domů**

Od developerských staveb nabízejících bydlení zákazníci právem očekávají určitou úroveň jak propracovanosti samotného projektu, jeho okolí, ale hlavně samotných bytů a společných prostor.

Dnes se již stává standardem bezbariérovost společných prostor novostaveb. Běžným vybavením většiny bytových domů je i výtah, který je neodmyslitelnou součástí každé vyšší novostavby. Výtah je minimálně 110 cm široký a 140 cm hluboký, přičemž jeho vstupní část má šířku minimálně 90 cm. Často k vybavení výtahu patří i zrcadlo a madlo, které slouží jako opora pro seniory. Často tvoří vybavení výtahu také sklopné sedátko.

[6] [11]

U řady komplexů výtah není součástí domu. Pouze byty v přízemní jsou tak bezbariérové. V Ostravě se jedná o komplexy Viladomy Nová Bělá, Viladomy Gemni, Bytové domy Heřmanice, Vyhlička Hladnovská, Bytový dům Mírová, Bytový dům Provaznická a Byty v Parku.

Neodmyslitelnou součástí bydlení je parkovací místo ať už pro automobil, či motocykl. Existují dvě možnosti kde parkovat, buď se jedná o venkovní stání, nebo o parkování ve společné podzemní garáži. Parkovací stání je buď součástí ceny bytu, nebo si jej zákazník musí koupit zvlášť a v tu chvíli si může vybrat i místo na parkovišti. Cena parkovacího místa, které není součástí bytu, se pohybuje od 200 000 Kč. Stále častěji se objevuje varianta, kdy k bytu typu 4+1 a 4+kk jsou k dispozici dvě parkovací místa. Celkový počet parkovacích míst je vždy omezen, proto má-li rodina dvě auta, musí počítat i s nákupem parkovacích míst v těchto komplexech.

[6] [11]

Z dnešní nabídky developerských bytů pouze komplex Byty v Parku, který je právě ve výstavbě první etapy, nenabízí k bytu jako součást komoru či sklep. Ostatní bytové komplexy s tímto prostorem pro každý byt počítají. Jejich velikost se pohybuje od 2 m<sup>2</sup> až po 24 m<sup>2</sup>. Jedná se o místnost především určenou ke skladování jízdních kol, lyžařského vybavení či jiných sportovních potřeb. Hlavním smyslem takovýchto místností je poskytnout uživatelům bytu další místnost mimo byt, kde by mohli skladovat své věci. Místo, kde budou komory umístěny, záleží jen na developerovi, některé bytové komplexy mají komory přímo na jednotlivých patrech hned vedle bytů, tak aby nebyly příliš daleko v případě potřeby. Tento styl umístění komor má například bytový komplex Viladomy Nová Bělá, kde tyto komory mají i okno. Komory pro byty typu 4+kk mají rozlohu až 24 m<sup>2</sup>, zde je umístěn i mobilní sušák prádla. Většinou jsou ale komory umístěny v přízemní či podzemní části domu, bez oken. [11]

Jednotlivé bytové komplexy se od sebe značně liší a také hodně záleží na developerovi, jaké jsou ostatní prostory komplexu, jestli se jedná o uzavřený komplex, který je oplocen, a přístup do parku komplexu mají pouze samotní majitelé, nebo zda je zcela přístupný široké veřejnosti. [6] [11]

#### **2.3.4 Standardní vybavení bytů v bytových domech developerů**

Každý byt je předem navržen v samotném projektu, ten řeší jak samotnou dispozici a hlavně elektroinstalaci a instalaci vody. Řadu věcí lze měnit, ale pouze do určité chvíle. Možnost přímo zasahovat do stavebních úprav v jednotlivých bytech mají pouze ti zákazníci, kteří si byt rezervují již v době výstavby komplexu, či před jeho dokončením. Toto jednání umožňuje zákazníkovi širokou volbu a může mu ušetřit finanční prostředky, které by musel dodatečně vynaložit na úpravu bytu dle jeho představ. [6] [51]

Projekt již na začátku obsahuje dané zařizovací předměty, které jsou svou cenou zahrnuty v celkové ceně bytu. Jedná se především o typ podlahové krytiny, která bývá v obytných místnostech plovoucí podlaha ať už laminátová, dýhovaná či masivní. Nejčastěji se jedná o laminátovou podlahu, pokud si zákazník přeje jiný typ či odstín, který není součástí bytu, musí si doplatit rozdíl mezi těmito krytinami, a to za předpokladu, že svůj požadavek vznesl dostatečně dopředu. V kuchyni bývá nejčastěji keramická dlažba, která je předem dána, její změna je možná v případě doplatku cen mezi dlažbami, zde je také nutnost tuto změnu provést dostatečně dopředu. [6] [51]



Největších změn a úprav vyžaduje koupelna. V samotném projektu jsou řešeny koupelny a jejich vybavení. Jednotlivé byty mají buď standardem vanu, nebo sprchový kout, předem daný typ umyvadla a patřičných baterií. Stanoven je i obklad na stěnách do předem definované výšky, zpravidla do 1,8 m výše, dále typ dlažby a obklad vany. Veškeré změny, které chce zákazník provést, je nutné předem říci a také uhradit rozdíl mezi jednotlivými variantami. [6] [51]

Automatickou součástí bytu jsou i dveře, jejich zárubně a kování. Vstupní dveře jsou u všech bytů stejné, a to jak dezénem, tak i typem bezpečnosti. Interiérové dveře bývají zpravidla laminátové či dýhované. Nejčastější značka dveří, používaná developery, jsou dveře Sapeli. Nejen pro svou kvalitu zpracování, ale také díky své rozmanitosti a širokému výběru. [6] [51]

Dispozice bytu určuje nejen umístění koupelny a toalety, ale také udává místo, kde bude kuchyně, nebo kuchyňský kout. Hlavním důvodem je rozvod vody, u kterého lze umístění měnit v určitých dimenzích. Pokud přijde zákazník dostatečně dopředu, lze měnit umístění vody v kuchyni. Tyto změny jsou důležité pro přívod vody pro dřez a případnou myčku nádobí a také pro odpad. Měnit lze také rozvody elektřiny ať už pro varnou desku, nebo troubu. Rozmístění elektrických zásuvek v bytech bývá často poddimenzované a je nutné tento problém řešit. Stejný problém může nastat u vývodu pro osvětlení. Původní projekty nemusí každému vyhovovat a musí se tak měnit. [6] [51]

Pokud si zákazník vybírá již zkolaudovaný byt, který je vybaven standardem, který si určuje samotný developer, jsou jakékoli změny velmi náročné. Proto může mít výběr bytu již při výstavbě komplexu řadu nesporných výhod v podobě změny těchto zařizovacích předmětů. Byty v novostavbách nikdy nemají jako součást vybavení kuchyňskou linku, ani světla v jednotlivých místnostech. Proto je nutné počítat i s těmito dodatečnými výdaji při zařizování bytu. Přičemž pořízení kuchyně bývá vyšší položkou v rozpočtu. [6] [51]

### 3 Charakteristika trhu developerských bytů v Ostravě

Díky růstu poptávky po kvalitnějším bydlení v centru Ostravy začaly vznikat první developerské projekty. Za jeden z prvních developerských projektů lze považovat bytový dům, který byl postaven v roce 1999 v městské části Slezská Ostrava mezi ulicemi Na Baranovci a Na Františkově. Bytový komplex se skládá ze dvou bytových domů s jednotlivými byty, kdy každý byt má vlastní terasu. Tento komplex je mezi občany znám pod přezdívkou *Ostravský Barrandov*. Celkem nabízí 48 bytů s různou velikostí a dispozicí.

[33]

Od této jedné z prvních developerských výstaveb v Ostravě již uběhla řada let a developerské bydlení v Ostravě změnilo charakter. Avšak lokalita Slezské Ostravy zůstala stále velmi prestižní a žádanou lokalitou, i proto jsou ceny bytů na Slezské Ostravě jedny z nejvyšších.

[34]

Díky rozmachu města došlo k velkému přílivu developerů, kteří se rozhodli realizovat na území Ostravy mnoho projektů s bytovými domy. Ti často nedokázali prodat všechny byty, dodnes je řada bytů z těchto projektů neprodána. Před krizí se také ceny novostaveb pohybovaly i nad padesátitisícovou hranicí za čtvereční metr. Od roku 2010 se však ceny v Ostravě dostaly pod magickou hranici třiceti tisíc za čtvereční metr a nadále klesají. Díky krizi se také změnila poptávka, z dříve oblíbených třípokojových bytů jsou dnes tyto byty nezajímavé a mnohem větší poptávka je po bytech dvoupokojových. Důvodem změny poptávky byly nejen demografické změny, ale také to, že hodně lidí začalo žít sigl a tak poptávají více dvoupokojové byty.

[48]

#### 3.1 Bytová výstavba v Ostravě od roku 2005

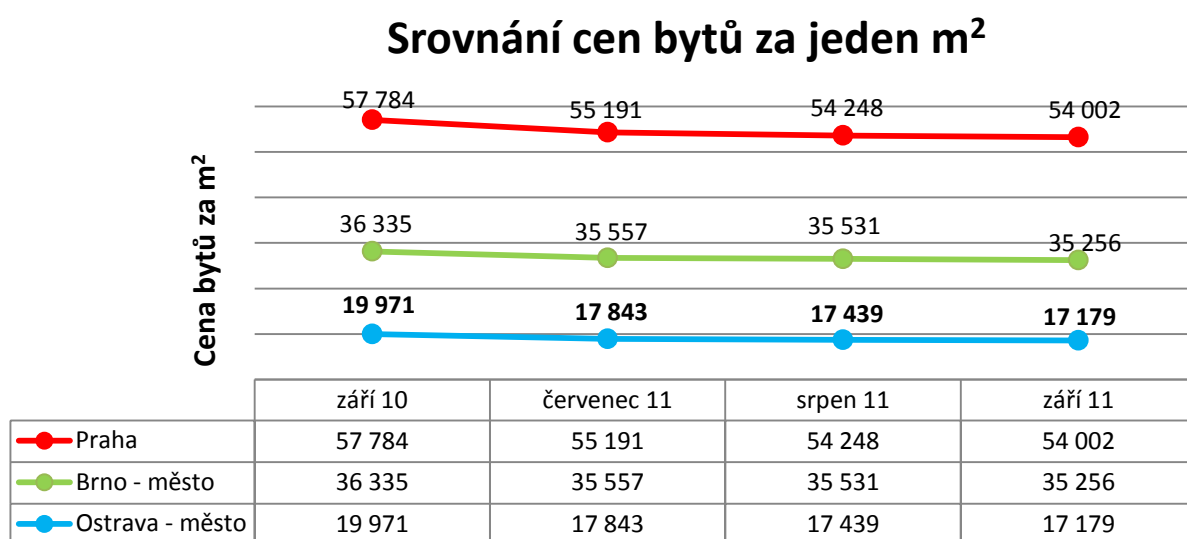
Největší projekty v oblasti výstavby bytů se v Ostravě začaly stavět od roku 2005, kdy měly rostoucí tendenci, až do roku 2009, kdy došlo k propadu. Zásadním způsobem se změnil charakter bydlení ve městě. Od té doby již bylo navrženo celkem 33 projektů s byty, z nichž bylo 17 realizováno, dalších 10 projektů je právě ve výstavbě, nebo těsně před výstavbou a celkem šest projektů bylo pozastaveno.

[32] [46] [příloha 1 a 2]

Z volných bytů, které jsou právě na prodej, je nejvíce bytů typu 2+kk, celkem jich je 190 k dispozici. Tyto byty jsou také nejvíce žádané, jejich průměrná velikost je 55,7 m<sup>2</sup>.

Rostoucí počet bytů zaznamenal celý Moravskoslezský kraj, v němž až na rok 2006 dochází k stálému růstu výstavby bytů. Především se jedná o byty, které staví fyzické osoby, a to ze 76 % celkové výstavby. [34] [příloha 3, 5, 6, 7]

Při srovnání docházelo od počátku krize k poklesu cen. Hlavním ukazatelem je cena za m<sup>2</sup>. Na níže uvedeném grafu 3.1 lze vidět postupný pokles cen bytů nejen v Ostravě, ale také v Brně a Praze. Oproti hlavnímu městu je cena za m<sup>2</sup> v Ostravě třetinová. Vůči ceně brněnských bytů si na tom Ostrava stojí o něco lépe, a to na poloviční ceně. Cena za m<sup>2</sup> je v novostavbách většinou dvakrát vyšší.



Graf 3.1 Srovnání průměrných cen bytů za jeden čtvereční metr

Zdroj: [48]

Převyšující nabídka nad poptávkou dlouhodobě snižuje ceny. Nehrozí nedostatek nových bytů, ale tento tlak přináší větší vyrovnanost nabídky a poptávky, což přispívá ke stabilizaci trhu i cen. [31]

### 3.1.1 Realizované projekty

Od roku 2005 již bylo realizováno celkem 17 projektů, ze kterých je 273 bytů volných. Jedním z prvních bytových domů, který nastolil styl novostaveb v Ostravě, byl developerský projekt společnosti ORCO Group s bytovým domem Podkova. Tento komplex jednotlivých domů spojených do tvaru podkovy je v těsné blízkosti nové radnice, je situován v Komenského sadech a v té době představoval luxusní a moderní bydlení. Bytový dům má celkem 51 bytů, celý objekt je uzavřen do soukromého areálu, který přináší pocit exkluzivity z vlastního prostoru. Díky tomuto úspěšnému projektu začali přicházet i ostatní developeři s podobnými projekty. [39] [příloha 1 roky 2005 – 2009, příloha 3]

Další projekty po tomto, které následovaly, byly více či méně úspěšné, z celkem realizovaných sedmnácti projektů je níže popsáno pět. Těchto pět bylo svým způsobem nějak ojedinělých, či výjimečných. Čtyři z nich jsou velmi známé a mezi občany si již našly své místo, pro některé je to symbol luxusu, pro jiné novodobý vývoj bydlení v Ostravě.

Jedním z dalších projektů, který se také úspěšně prodával, byl projekt společnosti ISA Consult Bytové domy Poruba. Projekt se skládá ze tří sedmipodlažních polyfunkčních domů, každý se 49 bytovými jednotkami, nebytovými prostory a podzemním parkováním. V šestém a sedmém patře jsou i mezonetové byty, které nejsou tak často v nabídce.



**Obrázek 3.1 Nová Poruba**

Zdroj: [29]

Stavbou roku 2008 v Moravskoslezském kraji se stal projekt Atrium Slezská. Komplex skládající se ze čtyř budov tvořících elipsu má celkem 128 bytů. Jednalo se o první projekt od developera Trimex Group v Ostravě. Jde o bydlení s nejlepším výhledem ze Slezské Ostravy. Výhledy se liší v závislosti jak na podlaží, ve kterém je byt, tak i na domě. Komplex ovšem plánoval, že největší poptávka bude na byty typu 3+kk a 4+kk. Bylo zahrnuto jen málo bytů typu 1+kk a 2+kk, to je jeden z důvodů, proč se dodnes neprodaly všechny byty. Změna poptávky ze strany zákazníků se projevila i nezájmem o tolik bytů typu 3+kk a 4+kk. Neprodaných bytů je více než 20 %, celkem šlo o 27 bytů, z čehož celkem 19 bytů bylo typu 3+kk, 4+kk, 3+1 a 4+1, které mají průměrnou rozlohu 97 m<sup>2</sup>. Průměrná cena volných bytů je 3 601 597 Kč, přičemž developer se rozhodl jednat s každým zájemcem individuálně a ceny jednotlivých bytů již nejsou volně přístupné na internetových stránkách a zájemcům jsou sdělovány pouze na vyžádání. [16] [příloha 3, 7]



**Obrázek 3.2 Atrium Slezská**

Zdroj: [16]

Projekt Ostravská brána získala řady ocenění, cen za architekturu a také čestné uznání. Developerem této stavby byla společnost Metrostav Invest Ostrava. Ostravská brána je dokonalým příkladem zajímavé moderní architektury, respektující nejnovější světové trendy a zároveň snoubící se s historií města. Jedná se o projekt dost netradiční, na jednu stranu velmi uznávaný a oceňovaný, na stranu druhou o něho není zájem ze strany zákazníků. Kolaudace proběhla už v červnu 2010, cena za m<sup>2</sup> byla od 42 700 Kč. Projekt měl za cíl oslovit specifickou cílovou skupinu zákazníků, která má nejvyšší nároky na bydlení. Celkem 37 bytů, typu 2+kk, 3+kk a 4+kk, má rozlohu od 67 do 119 m<sup>2</sup>, pouze 8 bytů bylo prodáno a zbylých 29 je volných a k prodeji. Jeden z možných důvodů tak nízkého prodeje bytů je i informace o ceně, která je pouze na požádání, a zákazníci tak nemají možnost rychlého přehledu o cenách jednotlivých bytů. Od kolaudace projektu již uběhlo 20 měsíců a více než 75 % bytů není stále prodaných, to naznačuje nezájem ze strany zákazníků o bydlení v tomto domě. [25] [49]



**Obrázek 3.3 Ostravská Brána**

Zdroj: [25]

Dalším úspěšným projektem se stala Rezidence Améba od developerské společnosti Gavlas. Komplex se skládá ze dvou budov s celkem 40 byty. Nachází se v parku vedle Ostravské radnice na okraji prestižní historické vilové čtvrti a Komenského sadů podél levého břehu řeky Ostravice. Rezidence je umístěna ve vlastní oplocené okrasné zahradě se vzrostlými skupinami stromů a zelení. Je řešena v postmoderním stylu s originálními dispozicemi, prostorné a slunné byty s velkými terasami, balkóny a lodžemi. Projekt nebyl ojedinělý jen tím, že nabízel bydlení a dispozice v Ostravě nedostupné, ale také cenami bytů, které se často blížily 9 milionům korun. Nejdražší byt této rezidence stál 11 047 159 Kč. Komplex našel své zákazníky a většina bytů se také úspěšně prodala. [38] [42]



Obrázek 3.4 Rezidence Améba

Zdroj: [38]

Nákladnou rekonstrukcí prošel bytový dům Mírová v Ostravě - Vítkovicích. Třípodlažní podsklepený dům s půdní vestavbou ve čtvrtém patře vytvořil 24 bytových jednotek. Komplex nabízí byty bytu 2+kk, 3+kk a 4+kk o rozloze od 66 do 120 m<sup>2</sup>. Netradičním se stalo i to, že byty nebyly nabídnuty pouze k prodeji, ale také k pronájmu. Tento tah developerské společnosti vedl k plné obsazenosti domu. Celkem devět bytů je v pronájmu a je možnost si tyto byty zakoupit. Developer, jímž byl Trimex Group, se tak vyhnul prázdným bytům, které nejsou prodány, a plyne mu alespoň nějaký příjem ve formě nájmu z těchto bytů. [20]



Obrázek 3.5 Byty Mírová

Zdroj: [20]

Od roku 2005 již vyrostlo v Ostravě hodně projektů, některé byly velmi úspěšné a žádané a jiné nikoli. Projekty, které vsadily na umístění v lokalitě centra města, nebo v její těsné blízkosti, byly více úspěšné než ty, které jsou od centra vzdálené. Sice v nich nalezneme ceny bytů nižší, mnohdy není prodáno dost bytů v těchto projektech. Jedná se především o Viladomy Nová Bělá, Bytové domy Heřmanice, Bytový dům Mírová, Viladomy Gemini, Byty Dubina a Bytový dům Provaznická. Snahy developerů motivovat zákazníky tím, že sníží cenu bytu, se minuly účinkem. Ani auto jako dárek ke koupi bytu se neosvědčila. [47] [příloha 1, 3]

### **3.1.2 Probíhající a připravované projekty**

Do několika let v Ostravě má vzniknout dalších 10 bytových komplexů, které nabídnou zákazníkům dalších 1 130 bytů. Jednotlivé projekty se od sebe liší, ale téměř u všech byl posunut termín začátku výstavby. Několik z nich mělo být podle projektu postaveno už v roce 2011. Odklady jednotlivých projektů vznikly vlivem stavebního povolení, jiné zase vyčkáváním developerů na lepší situaci na trhu s byty. [32] [příloha 1 roky 2010 a 2011]

Snad nejvíce diskutovaným projektem v současné výstavbě je komplexní projekt využití oblasti Na Karolině. Projekt pod názvem Nová Karolina se skládá z multifunkčního centra, kancelářských prostor, oddechového, zábavního a sportovního zařízení, rozsáhlých parkovacích ploch a prostor s dalším využitím. V několika navazujících fázích bude projekt využívat 32 ha.

Součástí první fáze je rezidence Nová Karolina. Hlavním cílem tohoto projektu je nabídnout obyvatelům Ostravy atraktivní rezidenční oblast, která se stane přirozenou a logickou součástí urbanistické studie města. Rezidence Nová Karolina je navržena ve tvaru písmene C a je sestavena z 11-ti sekcí různých půdorysných rozměrů na sebe navazujících. Budova s podlažím v úrovni ulice - projekt plánuje restaurace, kavárny, místa určená k setkávání lidí a také několik obchodních jednotek. V horních podlažích je celkem 242 bytových jednotek velikosti od 1+kk po mezonetové 5+kk s prostornými střešními terasami. Součástí bytového komplexu jsou i polosoukromé plochy se zelení, které budou vybaveny parkovým nábytkem a dětským hřištěm. Tento projekt již získal řadu cen roku 2011. Kolaudace prvních bytů proběhne v první polovině roku 2012. [28]





**Obrázek 3.6 Rezidence Nová Karolina**

**Zdroj: [28]**

Ve výstavbě je momentálně také projekt Byty v Parku, který se nachází v blízkosti zámečku Slezskostravské radnice. Začátek výstavby byl v létě 2011 a předpokládaná kolaudace je ve  $\frac{3}{4}$  roku 2012. Projekt nabízí celkem 66 bytů ve třech na sobě nezávislých domech. Některé byty již byly rezervovány, ale většina z nich je stále bez majitele. V první fázi se prodávají byty prvního domu, který je momentálně ve výstavbě. Byty z dalších domů tohoto komplexu zatím nejsou nabídnuty k prodeji. Všechny domy jsou naprosto identické i co do počtu a typologie jednotlivých bytů. Z prvních 22 bytů jsou zatím rezervovány jen tři byty. [21]



**Obrázek 3.7 Byty v Parku**

**Zdroj: [21]**

Dalším projektem ve výstavbě je CasasulFiume, známá jako Dům u řeky. Projekt italského typu bydlení je zatím první svého druhu v Ostravě. Projekt CasasulFiume leží na dnešní křižovatce ulic Biskupská a Havlíčkovo nábřeží. Má zabírat nábrežní objekt o čtvercovém půdorysu na místě současného neobydleného domu číslo popisné 27 a již zbourané rozvodny tepla. V přízemí budou obchodní prostory, o patro výš kanceláře



a nahoře pak hlavně menší byty do velikosti čtyřicet metrů čtverečních. Stavba by měla být dokončena na podzim roku 2012. [35]



Obrázek 3.8 CasasulFiume

Zdroj: [35]

Projekt Place Sitte je momentálně v přípravné fázi. Stane se součástí historické zóny městského obvodu Moravská Ostrava a Přívoz. Projekt nabízí kancelářské prostory, moderní byty s terasami, obchodní plochy a kavárnu. Byty jsou navrženy do druhého až pátého patra, přičemž druhé až čtvrté patro jsou tvořeny také nebytovými prostory a pouze páté patro je tvořeno jen bytovými jednotkami. Byty jsou již v nabídce k prodeji. [37]



Obrázek 3.9 Palace Sitte

Zdroj: [37]

Stavební řízení právě probíhá k připravovanému projektu Rezidence Sazečská. Pětipatrový dům bude situovaný v městské části Slezská Ostrava při ulici Sazečská a Záměstní. Celkem zde bude 24 bytových jednotek a jeden komerční prostor, který je již rezervován pro kosmetické studio. Projekt se liší tím, že jednotlivé byty mají převážně nad 100 m<sup>2</sup>. Z těchto 24 bytů je již 6 rezervovaných. Projekt se snaží přilákat i prostornými terasami, které má každý byt. Začátek samotné výstavby lze očekávat do konce roku 2012.

[41]



**Obrázek 3.10 Sazečská Ostrava**

Zdroj: [41]

Každý projekt je ve své podstatě jedinečný, ale všechny mají jedno společné a to je snaha získat zájemce o jednotlivé byty, což v budoucnu bude asi mnohem obtížnější, než když se rozvíjel trh s developerskými byty. Zákazníci jsou mnohem náročnější, poučení některých developerů z méně úspěšných projektů, kdy neprodali všechny byty v komplexu, v nich může vyvinout určité skepse. Ceny některých plánovaných bytů se blíží cenám obdobných bytů v Praze, což vyvolává značné rozpaky mezi zákazníky. Jen dobré projekty na dobrých adresách mají šanci uspět ve vysoké konkurenci developerských bytů.

### **3.1.3 Pozastavené projekty**

Celkem šest projektů s bytovými domy prozatím zůstane jen jako projekt a 3D vizualizace. Jde o 923 bytů v různých lokalitách Ostravy. Dva obří komplexy Bytové domy Zelený dvůr a Bytové domy Větrník mají mít každý 300 bytů. U obou projektů se jedná o komplex několika budov, které tvoří vlastní komunitu.

Bytový dům Zelený dvůr má mít tři věže o výšce 50 m. Stát má na pozemku v Moravské Ostravě blízko Plynáren. Původně na tomto pozemku byla jiná zástavba, která byla již v roce 2010 zdemolována, a od té doby se na pozemku nedějí žádné stavební práce.

[27] [36]



**Obrázek 3.11 Zelený Dvůr**

Zdroj: [27]

Bytový dům Větrník skládající se ze čtyř věží o plánované výšce 60 m počítá nejen s bytovými jednotkami, ale také s kancelářskými prostory, obchody a relaxačním centrem. Komplex má vyrůst na rozhraní městské části Poruba a Svinov, prozatím je zde nevyužitá zatravněná plocha. Stavba měla být zahájena již v roce 2008. Izraelský developer se ji ale rozhodl odložit. [36]



**Obrázek 3.12** Bytový dům Větrník

Zdroj: [36]

Také projekt Polyfunkční dům Vaclaw byl prozatím pozastaven, jde o výstavbu nájemního domu s několika obchody a kancelářemi. Má stát na dlouho nevyužitém prostoru na ulici Českobratrská naproti Janáčkovy konzervatoře. Ve spodní části domu vznikne proluka pro zastávku MHD Konzervatoř. [26]



**Obrázek 3.13** Polyfunkční dům Vaclaw

Zdroj: [26]

O zbylých plánovaných projektech není nikde ani zmínka, existují o nich stále stejné náčrtky a skicy, popřípadě 3D modely, které se výjimečně objeví na některém z internetových portálů o připravovaných stavebách v Ostravě. Většina z nich je z roku 2007, což je řada let od jejich návrhu a lze očekávat, že pokud by se uvažovalo o jejich výstavbě, došlo by k řadě úprav na těchto projektech.

### 3.2 Zákazníci bytových domů

Každý developerský projekt již na začátku řeší otázku, kdo bude cílovým zákazníkem, na kterého budou cílit svou nabídku bytů. Tito zákazníci se od sebe značně liší a developeři se jim chtějí přizpůsobit a nabídnout jim co nejlepší bydlení. Nelehkou úlohou může být cílit komunikační kampaň právě na tyto zákazníky.

Nákup těchto bytů ovlivňuje také přítomnost řady velkých a nadnárodních společností v Moravskoslezském kraji. Tyto společnosti často stahují vysoce postavené manažery buď ze své země, odkud společnost pochází, nebo z Prahy. Tito manažeři pak hledají bydlení odpovídající jejich postavení a stylu života.

Jednou z největších společností zaměstnávající zahraniční management, v Moravskoslezském kraji, je Korejská automobilka Hyundai. Tato automobilka má výrobní závod v Dobré u Nošovic, která je vzdálená od Ostravy pouhých 30 km. Nejde však jen o tuto jednu společnost, ale s výstavbou této automobilky do tohoto kraje přišly i společnosti Hyundai Hysco, Sungwoo Hitech, Cromodora Whells, Hayes Lemmers, Dura Automotive Systems a další.

Významným zaměstnavatelem v Moravskoslezském kraji je také Indická společnost ArcelorMittal, která je kromě Ostravy také ve Frýdku-Místku. Zaměstnanci vrcholového managementu jsou ideálními klienty těchto bytových domů. Mezi další významné společnosti v kraji patří Shimano Czech Republic, Teva Pharmaceuticals, Bochemie Group, KPMG a další.

V bytovém domě Podkova bydlí několik zahraničních rodin, které tady jsou právě z důvodu zaměstnání. V případě odchodu těchto společností z Moravskoslezského kraje by mohlo dojít k výraznému poklesu poptávky ze strany těchto zákazníků o byty.

Dalším důvodem ke snížení poptávky po bytech v Ostravě může být i výstavba bytových komplexů na Čeladné, která je vzdálená 37 km od centra Ostravy. Došlo zde k výstavbě řady bytových komplexů a další jsou v přípravné a realizační fázi. Bydlení v této lokalitě nabízí bydlení přímo na horách. Veškeré služby jsou zde k dispozici.

## 4 Metodika výzkumu

Výzkum v této diplomové práci obsahuje plánování, sběr dat, zpracování a analýzu dat, interpretaci výsledků a jejich prezentaci. Výzkum se skládá ze dvou etap, které na sebe navazují. Přípravná etapa je následována etapou realizační.

### 4.1 Přípravná etapa

Cílem výzkumu bylo zmapovat trh s developerskými byty, které jsou momentálně nabízené k prodeji na území města Ostravy. Dalším cílem výzkumu bylo zjistit, mezi kterými proměnnými existuje závislost a jak je tato závislost velká. Dále zjistit podobnost mezi jednotlivými developery a jak jsou si jednotlivé bytové projekty podobné.

Součástí přípravné etapy bylo také podrobné seznámení pozorovatele s trhem nemovitostí, developerskými projekty, jednotlivými projekty developerů, seznámení se s momentálním stylem bydlení a standardy v bytech z novostaveb.

Primární etapa se skládá z několika částí, které na sebe navazují.

#### *Obsah plánu*

V rámci diplomové práce byla použita sekundární a primární data. Shromážděná data jsou kvantitativní, stavová a nezávislá. [9]

Metodou sběru dat bylo elektronické on-line pozorování. Pozorování nabylo na významu, protože přináší cenné informace. Výhodou tohoto pozorování je dostupnost informací, které se zpravidla nevyskytují jinde než na internetových stránkách developerských společností, nebo na webových stránkách jednotlivých bytových domů. Pozorované údaje o jednotlivých bytech byla zaznamenána do záznamového archu a poté tato data budou analyzována. [9]

#### *Metody analýzy*

Při výzkumu byly pozorovány některé proměnné, které zákazníka ovlivňují při koupi nového bytu. Předmětem pozorování budou informace o jednotlivých volných bytech, které byly nabízeny developerskými společnostmi k prodeji. Jednalo se o informace o celkové ploše bytu v m<sup>2</sup>, obytné ploše bytu v m<sup>2</sup>, typu bytu, celkové ceně bytu vč. DPH ve výši 10 %, velikosti jednotlivých pokojů v m<sup>2</sup>, velikosti dalších prostor, které jsou součástí bytu

(koupelny, toalety, předsíně, terasy, šatny a komory), jestli byt má parkování v ceně bytu, jaká je forma vlastnictví bytu, termín začátku a kolaudace bytového domu.

### *Předvýzkum*

Hlavním cílem předvýzkumu bylo zjistit nedostatky při samotném sběru dat. Díky němu bylo dosaženo lepších výsledků při samotném výzkumu. Předvýzkum byl realizován na třiceti bytech. Předvýzkum měl otestovat způsob sběru dat, jejich dostupnost a také využitelnost. Byty zařazené do předvýzkumu byly vybírány náhodně a odpovídaly bytům, které byly posléze součástí výzkumu. Díky předvýzkumu, který probíhal v květnu 2011, byly sjednoceny jednotky, ve kterých se poté výzkum realizoval. Teprve po sjednocení jednotek bylo přistoupeno k samotné realizaci vlastního sběru dat.

## 4.2 Realizační etapa

Pozorovatelem byla studentka druhého ročníku navazujícího studia oboru Marketing a Obchod ekonomické fakulty VŠB – TUO.

Základním souborem výzkumu jsou bytové komplexy developerských společností, které jsou již realizovány, nebo jsou právě ve výstavbě v Ostravě a mají volné byty. Základní soubor tvoří celkem třináct projektů, přičemž výběrovým souborem bylo dvanáct z nich. Zahrnut do výzkumu nemohl být bytový projekt Městská Brána, u nichž nebylo možné zjistit cenu jednotlivých bytů. Do výzkumu byly zahrnuty všechny volné byty z těchto dvanácti projektů. [5] [příloha 4, 9]

### *Sběr a kódování dat*

Pozorováno bylo dvanáct bytových projektů, které projektovalo deset developerů.

Název Developera	Počet pozorovaných bytů
MultiDevelopment	147
Trimex Group	112
Nové byty Ostrava s.r.o.	97
IMOS Development	54
Stavos Stavba	21
REAL HOUSING s.r.o.	20
MP Invest	13
CANABA	13

SeyDevelopment, a.s.	10
CERE Invest VII B.V.	7

Tabulka 4.1 Seznam pozorovaných developerů

Celkem bylo pozorováno 494 bytů. Jednotlivé byty byly rozděleny podle dispozice bytu a dále označovány stejným stylem:

Označení bytu	Popis dispozice bytu
1+kk	1 místnost, ve které je kuchyňský kout
2+kk	2 místnosti, z nichž v jedné je kuchyňský kout
3+kk	3 místnosti, z nichž v jedné je kuchyňský kout
4+kk	4 místnosti, z nichž v jedné je kuchyňský kout
1+1	1 místnost + kuchyně oddělená zdí
2+1	2 místnosti + kuchyně oddělená zdí
3+1	3 místnosti + kuchyně oddělená zdí
4+1	4 místnosti + kuchyně oddělená zdí

Tabulka 4.2 Rozdělení bytů dle dispozice

Podle typu bytu bylo nejvíce volných bytů 2+kk, a to celkem 190, což představuje 38 % z celkového počtu. Nejvíce postavených projektů v Ostravě měl developer Trimex Group. [příloha 3, 8]

Sběr dat probíhal v květnu a červnu 2011. Samotné informace o jednotlivých bytech, které byly pozorovány, byly rovnou zaznamenány do záznamového archu. Záznamový arch byl v elektronické podobě ve formě tabulky v MS Excel. Data byla dále převedena do softwaru SPSS, který byl v kombinaci s MS Excel 2007 používán při vyhodnocení dat.

[9] [příloha 12, 13, 14, 15, 16, 17]

Kódování dat bylo zpracováno pomocí číselných symbolů. U každé pozorované informace o jednotlivém bytě byl přidělen číselný kód. Výjimku tvoří informace, které byly uváděny v m<sup>2</sup> a Kč. Ve statistickém softwaru SPSS byly následně pojmenovány jednotlivé proměnné, na jejímž základě bylo nadále s proměnnými postupováno. Byly definovány proměnné název, typ kódu, popis proměnné, popis hodnot a typ proměnné.

#### *Kontrola dat*

Po transportu dat do softwaru SPSS byla data zkontrolována, jestli nedošlo k duplicitě jednotlivých pozorování. Dále také proběhla kontrola úplnosti jednotlivých pozorování a jednotlivých odpovědí, jestli nedošlo ke špatnému číslování.

### *Analýza dat*

Před samotnou analýzou dat byla cena bytu rozdělena do deseti intervalů, tak aby každý interval měl podobný počet hodnot. Podle velikosti bytu byly utvořeny skupiny dle rozlohy bytu, byty byly rozděleny do čtyř skupin. Obdobným způsobem bylo rozděleno i patro, ve kterém se byt nachází, do pěti skupin dle četnosti výskytu. Pro další analýzu byly jednotlivé bytové komplexy rozděleny do čtyř lokalit v Ostravě. [příloha 10, 11, 18, 19]

Ze získaných dat byly zjišťovány četnosti, modus, medián jednotlivých variant možných pozorovaných informací. Byl proveden Pearsonův korelační koeficient vyjadřující míru závislosti jednotlivých proměnných. Dále byly provedeny testy závislosti mezi:

- cenou bytu a velikostí obytné plochy,
- cenou bytu a patrem, ve kterém je byt umístěn,
- cenou bytu a rozdělením bytu dle rozlohy,
- cenou bytu a lokalitou, ve které se byt nachází.

Součástí analýzy výzkumu byla faktorová analýza, při které z třinácti původních proměnných vznikly čtyři nové faktory, které původní proměnné vysvětlovaly z 95,571 %. Shluková analýza byla provedena u jednotlivých projektů vzájemně mezi sebou, developery a typem bytu. U každé shlukové analýzy vznikly dendrogramy. Dále byla provedena korespondenční analýza u následujících kombinací:

- cena bytu x patro, ve kterém se byt nachází,
- cena bytu x lokalita, ve které se bytový komplex nachází,
- cena bytu x typ bytu.

Korespondenční analýzou vznikly poziční mapy. V jednotlivých pozičních mapách vznikaly shluky, které byly pojmenovány.



## 5 Analýza bytových preferencí

Vyhodnocení výsledků výzkumu probíhalo na základě informací, které byly získány on-line pozorováním. K vyhodnocení byly použity softwary SPSS a Microsoft Excel 2007.

### 5.1 Hlavní faktory ovlivňující výběr bytu

Při analýze hlavních faktorů ovlivňujících výběr bytu byla využita faktorová analýza. Tato analýza redukuje počet původních proměnných do několika faktorů, které slučují jednotlivé proměnné, které spolu korelují. Nově vzniklé faktory vysvětlují variabilitu původních proměnných. Zásadní význam má správné pojmenování nového faktoru, tak aby dokázala nahradit větší množství původních proměnných. [9]

Výběr při koupi nového bytu ovlivňuje několik faktorů. Zákazník bere v úvahu několik proměnných při jeho rozhodování. Pomocí faktorové analýzy byly redukovány jednotlivé proměnné, které hrají roli při koupi bytu, na několik spolu úzce souvisejících.

Do faktorové analýzy bylo na začátku zařazeno třináct proměnných, se kterými bylo dále pracováno. Faktorová analýza z těchto třinácti původních proměnných seskupila jednotlivé proměnné tak, že vytvořila čtyři nové faktory. Tyto čtyři nové faktory dokážou vysvětlit původních třináct proměnných na 95,571 %. Přičemž bylo využito Kaiserovo pravidlo.

Component	Total Variance Explained								
	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	6,284	52,367	52,367	6,284	52,367	52,367	5,829	<b>48,572</b>	48,572
2	2,748	22,897	75,264	2,748	22,897	75,264	2,991	<b>24,927</b>	73,499
3	1,477	12,312	87,576	1,477	12,312	87,576	1,515	<b>12,626</b>	86,125
4	,959	7,995	95,571	,959	7,995	95,571	1,134	<b>9,446</b>	<b>95,571</b>
5	,305	2,540	98,111						
6	,115	,956	99,066						
7	,076	,635	99,702						
8	,026	,215	99,917						
9	,008	,068	99,985						
10	,002	,015	100,000						
11	9,423E-16	7,852E-15	100,000						
12	-1,709E-16	-1,424E-15	100,000						

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Tabulka 5.1 Celkový rozptyl faktorové analýzy

Nově vzniklé faktory byly pojmenovány na základě původních proměnných, které sloučily. Prvním faktorem jsou *Parametry bytu*. Slučuje celkem sedm původních proměnných a to: velikost obytné plochy, m<sup>2</sup> koupelny a wc, počet balkónů či teras, typ bytu, m<sup>2</sup> ložnice,

cenu bytu a m<sup>2</sup> předsíně daného bytu. Tato první proměnná má nejvyšší vypovídací hodnotu, a to 48,572 % z celkových 95,571 %. Tyto původní zjišťované proměnné, které byly posléze faktorovou analýzou sloučeny do jednoho, řeší každý zákazník při koupi nového bytu. Každý kupující má jiné představy a potřeby u nového bytu, a proto se u jednotlivých zákazníků parametry jednotlivých proměnných budou lišit. Jiné nároky na tyto proměnné bude mít jednotlivec a jiné čtyřčlenná rodina. Vysoká vypovídací hodnota tohoto nově vzniklého faktoru upozorňuje na důležitost těchto proměnných při výběru. Rozhodnutí zákazníka při zvažování jednotlivých faktorů hraje nejdůležitější roli v celém nákupním procesu, je trvalé a nezvratné.

Druhý faktor byl pojmenován *Výstavba domu*. Tento nově vzniklý faktor slučuje původní dvě proměnné, a to název developera a název komplexu. Vypovídací hodnota tohoto nově vzniklého faktoru je 24,927 % z celkových 95,571 %. Tento nově vzniklý faktor sice slučuje pouze dva předešlé, ale oba se týkají developera a výstavby samotné. Zákazník by si neměl vybírat nový byt pouze na základě prvního faktoru, který vznikl faktorovou analýzou. Developer, který dům staví a také udává název komplexu, je velmi důležitý co do kvality prováděných prací, dlouholetých zkušeností s výstavbou takovýchto komplexů. Nelze si vybírat bytový komplex pouze podle architektonického návrhu. Kvalitně prováděné stavební práce zákazník ocení postupem času, většinou až po vypršení záruční lhůty. Proto by ani tento faktor zákazník kupující nový byt neměl podcenit.

Třetím faktorem je *Komfort při výhledu*. Slučuje dvě původní proměnné, a to patro, v němž se byt nachází a m<sup>2</sup> balkónů či teras. Vypovídací hodnota je 12,626 % z celkových 95,571 %. Pohled na tento faktor je z hlediska zákazníka velmi individuální. Pro každého zákazníka je jinak důležité, ve kterém patře se byt nachází. Tato proměnná úzce souvisí s lokalitou, v níž je komplex umístěn, a také jaký je výhled do okolí. Jestliže se jedná o komplex umístěný na vyvýšeném místě, lze očekávat, že patro bude hrát větší roli vzhledem k výhledu, který nabízí. S touto proměnnou úzce souvisí i velikost balkónu či terasy. Má-li byt atraktivní výhled, je využití terasy v letních měsících více žádoucí a také hraje roli, jestli se na tuto terasu či balkón vejde venkovní nábytek, který by měl používání terasy maximalizovat.

Čtvrtým vzniklým faktorem je *Velikost šatny*. Tvoří ho pouze proměnná velikost šatny. Jeho vypovídací hodnota je 9,446 % z celkových 95,571 %. Jednotlivé developerské

společnosti se liší v uspořádání svých bytů a tudíž i s použitím šatny v bytech. Čím větší byt je, mělo by být zcela samozřejmostí i umístění šatny v tomto bytě i z hlediska úložných prostor. Některé developerské společnosti ovšem mají šatnu v každém typu bytu a považují to za standard dnešního moderního bydlení.

**Rotated Component Matrix<sup>a</sup>**

	Component			
	Parametry bytu	Výstavba domu	Komfort při výhledu	Velikost šatny
obytna_plocha	,944	-,305	,015	,017
m2 koup.+WC	,968	,101	-,138	-,108
počet balkónů/teras	,954	,180	,063	-,190
typ bytu	,688	-,619	,209	-,199
m2 ložnice	,957	,092	,008	-,148
cena	,906	-,219	,235	-,201
m2 předsíně	,671	-,470	-,407	,266
developer	,031	,997	,011	,000
název komplexu	,047	,994	,073	-,023
patro	,437	-,424	-,749	-,016
m2 balkóny - terasy	,424	-,186	,813	,017
m2 šatny	-,235	,011	,015	,955

Extraction Method: Principal Component Analysis.  
Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 6 iterations.

**Tabulka 5.2 Transponovaná komponentní matice**

Díky faktorové analýze se rozdělilo původních třináct proměnných na čtyři nové faktory. Nově vzniklé faktory byly vhodně pojmenovány podle toho, jaké proměnné slučují. Pro každého zákazníka by měly být ty nejdůležitější faktory, které byly sloučeny hned jako první, jelikož představují nejpodstatnější část rozhodování při koupi bytu. Každá zákaznická skupina se ovšem bude rozhodovat jinak a dle vlastních priorit.

## 5.2 Analýza závislostí jednotlivých faktorů, které ovlivňují preference zákazníků

Při analýze závislostí mezi jednotlivými faktory byla využita korelační analýza. Ta vyjadřuje vzájemný vztah dvou proměnných. Jejich vzájemný vztah vyjadřuje korelační koeficient. Pokud je sledováno několik proměnných využívá se k tomu korelační matice, v nichž jsou jednotlivé korelační koeficienty přehledně shromážděny. Pearsonův korelační koeficient vyjadřuje míru lineární závislosti dvou proměnných. Koeficient nabývá hodnot

z intervalu  $<-1; +1>$ . Čím blíže jedné je absolutní hodnota koeficientu, tím silnější lineární závislost mezi proměnnými existuje. [9]

Chování a výběr zákazníka na trhu developerských bytů neovlivňují jednotlivé faktory jednotlivě, ale vzájemně nebo jako celek. Pomocí korelační analýzy byly zjišťovány vzájemné vztahy vybraných faktorů. Pomocí korelační matice, kde byly jednotlivé faktory posuzovány vůči sobě navzájem, lze říci, mezi kterými faktory je závislost, jak je velká a s jakou mírou spolehlivosti to lze tvrdit.

Jednotlivé faktory byly rozděleny do intervalů tak, aby v každém intervalu byl podobný počet četností. Rozděleny byly faktory cena, patro, velikost obytné plochy bytu, lokalita, ve které se komplex nachází, a typ bytu, o jaký se jedná.

Z celkových 494 pozorovaných bytů byly jednotlivé byty rozděleny podle velikosti obytné plochy do čtyř skupin podle  $m^2$ . Přičemž nejméně bylo bytů do  $50 m^2$ . Cena jednotlivých bytů byla rozdělena do deseti skupin vždy tak, aby v jednotlivých skupinách byly stejné či podobné četnosti. Bytů s prodejní cenou mezi pěti až deseti miliony korun bylo nejméně, a to 4 % z celkového počtu. Rozdělen byl i faktor výše patra, ve kterém se byt nachází, na pět skupin podle četností. Nejméně volných bytů se nacházelo mezi šestým a osmým patrem. Pozorované byty byly také rozděleny dle umístění ve městě Ostrava na čtyři části, a to Ostrava - Jih, Moravská Ostrava, Slezská Ostrava a byt nedaleko Ostravy. Jednotlivé skupiny měly podobné zastoupení. [příloha 10, 11, 18, 19]

Na základě korelační matice bylo zjištěno, že cenu bytu ovlivňuje velikost obytné plochy, lokalita umístění komplexu a samotný typ bytu. Dále existuje závislost mezi typem bytu a velikostí obytné plochy a mezi typem bytu a lokalitou umístění. Tyto závislosti lze tvrdit s 99% spolehlivostí. Díky Pearsnova koeficientu korelace, který vyjadřuje míru závislosti, lze tvrdit s 99% spolehlivostí, že největší závislost na ceně bytu má velikost obytné plochy s 85,2 % a typ bytu s 83,8 %. Cenu bytu také ovlivňuje lokalita umístění bytu, a to s 28,7 %. Největší závislost na velikosti bytu má typ bytu, a to ve výši 88,6 %. Mezi typem bytu a lokalitou, v níž se byt nachází, je pozitivní závislost, která není příliš vysoká: 15,7 %.

## Correlations

Statistics=PearsonCorrelation

	Patro	Cena bytu	Velikost obytné plochy	Lokalita umístění	Typ bytu
Patro	1	-,055	-,035	-,019	-,064
Cena bytu	-,055	1	,852**	,287**	,838**
Velikost bytné plochy	-,035	<b>TOP ,852**</b>	1	,092*	,886**
Lokalita umístění	-,019	,287**	,092*	1	,157**
Typ bytu	-,064	<b>TOP ,838**</b>	<b>TOP ,886**</b>	<b>,157**</b>	1

\*\* . Correlationissignificantatthe 0.01 level (2-tailed).

\* . Correlationissignificantatthe 0.05 level (2-tailed).

**Tabulka 5.3 Korelační matice**

Velmi vysoké závislosti lze pozorovat u ceny bytu, kde je vysoká závislost mezi cenou bytu a velikostí bytu. Také mezi cenou bytu a typem bytu. Největší závislost je mezi velikostí bytu a typem bytu. Tyto tři závislosti mají vždy přes 83 %, proto tyto závislosti lze označit za TOP. Lze říci, že tyto faktory nejvíce ovlivňují nákup bytu.

V rámci kontingenčních tabulek, které stanovují vzájemnou závislost, byla hodnocena hodnota adjustovaných reziduí. Přičemž, byla-li hodnota větší než 1,96, bude skutečná četnost výrazně vyšší a byla označena zeleným podbarvením. Hodnota reziduí, které byly menší než -1,96, bude skutečná četnost výrazně nižší a je označena červeným podbarvením. Pokud u Chikvadrát testu existovala závislost, byla tato skutečnost označena zeleně.

### 5.2.1 Analýza závislosti mezi cenou bytu a velikostí obytné plochy v m<sup>2</sup>

Jako první byly porovnávány faktory cena a velikost obytné plochy. Na základě Chi-Square testu, který měl výslednou hladinu 0,000, lze říci, že mezi těmito faktory existuje závislost. U bytu do 50 m<sup>2</sup> častěji, než bylo očekáváno, dopadla cena od jednoho do dvou milionů. Naopak cena od 2 600 000 Kč do deseti milionů korun se vyskytovala méně často, než jsme očekávali. Byt o velikosti od 50 do 65 m<sup>2</sup> dopadl lépe, než jsme očekávali v rozmezí od jednoho a půl milionů korun do dvou milionů šesti set tisíc. Méně často, než jsme očekávali, dopadla cena v rozmezí od jednoho milionu do jednoho a půl milionu a dále taky od tří do deseti milionů. U bytu o velikosti od 66 do 90 m<sup>2</sup> byla cena od jednoho milionu korun do 2 400 000 Kč a od čtyř milionů do deseti milionů méně častá než bylo očekáváno. Oproti tomu častěji než jsme očekávali se cena tohoto bytu pohybovala v rozmezí od 2 600 000 Kč do čtyř milionů korun. Byt větší než je 91 m<sup>2</sup> dopadl lépe, než bylo očekáváno,

v intervalu od 3 600 000 Kč do deseti milionů a zároveň méně často od jednoho milionu do tří milionů s výjimkou intervalu 2 400 000 - 2 600 000 Kč.

#### cena \*velikost obytné plochy Crosstabulation

Statistics=AdjustedResidual

		Rozdělení velikosti obytné plochy			
		do 50 m <sup>2</sup>	50 - 65 m <sup>2</sup>	66 - 90 m <sup>2</sup>	91m <sup>2</sup> a více
Rozdělení ceny	1 000 000 - 1 500 000	14,4	-4,4	-4,4	-3,8
	1 500 001 - 2 000 000	5,2	6,0	-5,9	-4,8
	2 000 001 - 2 400 000	-1,1	9,9	-5,1	-4,2
	2 400 001 - 2 600 000	-1,7	3,5	-,6	-1,5
	2 600 001 - 3 000 000	-3,3	-,2	6,8	-4,0
	3 000 001 - 3 400 000	-3,2	-4,1	8,4	-1,7
	3 400 001 - 3 600 000	-3,3	-4,4	7,4	-,2
	3 600 001 - 4 000 000	-2,2	-2,9	2,1	2,8
	4 000 001 - 5 500 000	-3,9	-5,2	-4,2	13,6
	5 500 001 - 10 000 000	-2,2	-3,0	-3,0	8,4

Tabulka 5.4 Korelační tabulka cena x velikost obytné plochy

#### Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
PearsonChi-Square	781,400 <sup>a</sup>	27	,000
Likelihood Ratio	737,061	27	,000
Linear-by-LinearAssociation	358,057	1	,000
N ofValidCases	494		

a. 4 cells (10,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 3,68.

Tabulka 5.5 Chi-Square test cena x velikost obytné plochy

Ze vzájemných závislostí mezi cenou a velikostí obytné plochy je zřejmé, že spolu velmi úzce souvisí a neleze očekávat, že byt o rozloze 100 m<sup>2</sup> bude stát do dvou milionů korun. Vzhledem k pozitivní lineární závislosti s rostoucí plochou bytu přímo úměrně roste i cena bytu. Zvažuje-li zákazník koupi bytu, musí brát i cenu, která je rostoucí s rostoucí plochou bytu.

### 5.2.2 Analýza závislosti mezi cenou bytu a patrem, ve kterém se byt nachází

Závislost mezi cenou bytu a patrem, v němž se byt nachází, se potvrdila díky Chi kvadrát testu, který vyšel 0,000, a tudíž mezi těmito faktory závislost existuje. Hůře, než bylo očekáváno, dopadlo první patro v kombinaci s cenou bytu od jednoho a půl milionu do dvou milionů korun. Taktéž třetí patro v kombinaci s cenou bytu od 3 400 000 do 3 600 000 Kč. Oproti tomu lépe, než bylo očekáváno, dopadla kombinace prvního patra s cenou od dvou milionů korun do 2 400 000 Kč. Taktéž druhé patro s cenou bytu od 3 400 000 – 3 600 000 Kč. Lépe, než by se očekávalo, dopadla kombinace třetího patra a ceny od pěti milionů korun výš. U ceny v rozmezí od jednoho a půl milionu korun do dvou milionů korun dopadla lépe patra od čtvrtého výš.

cena \* patro, ve kterém se byt nachází Crosstabulation

Statistics=AdjustedResidual

	Patro, ve kterém se byt nachází				
	1 patro	2 patro	3 patro	4 - 5 patro	6 - 8 patro
Rozdělení ceny 1 000 000 - 1 500 000	1,8	-1,7	-1,2	1,6	-,5
1 500 001 - 2 000 000	-2,9	-1,3	,3	2,0	2,1
2 000 001 - 2 400 000	2,1	,0	-1,3	-,6	,0
2 400 001 - 2 600 000	,3	-1,7	,5	1,8	-1,1
2 600 001 - 3 000 000	1,2	1,8	-,3	-1,8	-1,1
3 000 001 - 3 400 000	-1,0	,3	-,8	,5	1,0
3 400 001 - 3 600 000	1,3	4,0	-3,2	-1,6	-,5
3 600 001 - 4 000 000	-1,1	-,2	1,7	-,6	,1
4 000 001 - 5 500 000	-,8	-,2	1,4	-,3	,0
5 500 001 - 10 000 000	-1,2	-1,4	5,2	-1,8	-1,2

Tabulka 5.6 Korelační tabulka cena x patro, v němž se byt nachází

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	92,452 <sup>a</sup>	36	,000
Likelihood Ratio	89,938	36	,000
Linear-by-Linear Association	1,488	1	,223
N of Valid Cases	494		

a. 9 cells (18,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2,79.

Tabulka 5.7 Chi-Square test cena x patro, ve kterém se byt nachází

Díky korelaci mezi cenami a jednotlivými patry, ve kterém se byt nachází, lze očekávat, že v čím vyšším patře se byt nachází, tím vyšší cena bytu bude. Pokud si zákazníci přejí byt s výhledem do okolí a tím pádem volí byt ve vyšším patře, bude cena bytu vyšší. Zákazníci, kteří byt využívají spíše méně a pro něž to není jejich hlavní místo, kde tráví čas, a nehledí na výhled do okolí, budou volit byt v nižších patrech domu.

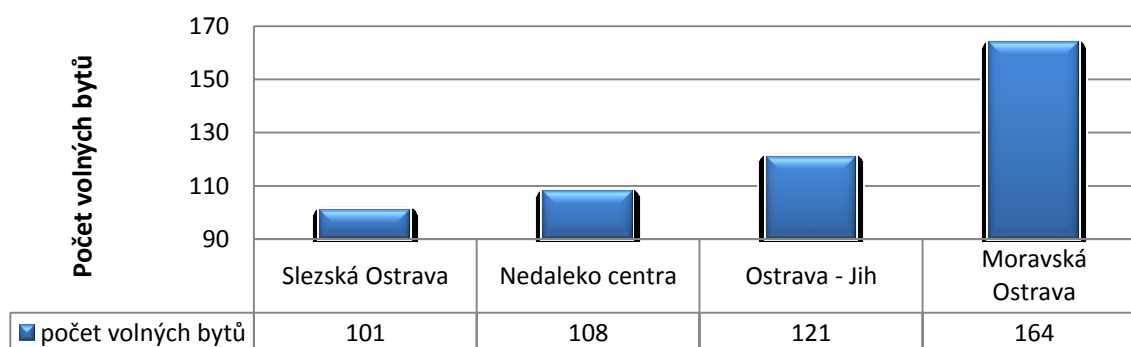
### **5.2.3 Analýza závislosti mezi cenou bytu a lokalitou, ve které se byt nachází v m<sup>2</sup>**

Vzájemná závislost mezi cenou bytu a lokalitou, ve které se byt nachází, existuje. Tato závislost byla potvrzena díky Chi-kvadrát testu, který je 0,000, což potvrzuje kladnou závislost. Častěji, než bylo očekáváno, dopadla lokalita Ostrava - Jih vzhledem k ceně od jednoho milionu do jednoho a půl milionu korun. Oproti tomu tato lokalita dopadla méně často, než bylo očekáváno, v ceně bytu od pěti milionů korun. Byty stojící v části Moravská Ostrava byly častější, než bylo očekáváno, v cenové relaci od jednoho a půl milionu do dvou milionů korun. Méně často, než bylo očekáváno, tyto byty dopadly v cenových relacích od 2 400 000 – 2 600 000 Kč, 3 400 000 – 3 600 000 Kč a v rozmezí od čtyř milionů korun do pěti a půl milionů korun. Byty v lokalitě nedaleko centra, které se nachází v bytovém komplexu Heřmanice, nebo bytový dům Mírová dopadly častěji, než bylo očekáváno, v intervalu ceny od 3 400 000 do deseti milionů korun, výjimkou byl cenový interval od 3 600 000 – 4 000 000 Kč. Ne tak často, jak bylo očekáváno, tyto komplexy dopadly v cenách od jednoho do tří milionů korun s výjimkou intervalu ceny od 2 400 000 – 2 600 000 Kč. Byty na Slezské Ostravě se nejvíce blížily očekávanému. Pouze u ceny mezi milionem a milionem a půl a mezi pěti a půl miliony až deseti milióny korun byla pozorovaná četnost menší než očekávaná. Tyto byty dopadly lépe v cenovém intervalu 2 400 000 – 2 600 000 Kč, díky tomu, že pozorovaná četnost byla větší než očekávaná.

Nejvíce bytů se nachází v Moravské Ostravě, tomuto lze přisuzovat váhu vlivem nově stavěného komplexu Nová Karolina, která momentálně nabízí širokou nabídku volných bytů. Nejvíce bytů do dvou milionů korun lze také sehnat v Moravské Ostravě. Byty v prodejní ceně od pěti a půl milionů korun lze obstarat v lokalitách nedaleko centra a v Moravské Ostravě.



## Počet volných bytů vzhledem k lokalitě



Graf 5.1 Počet volných bytů vzhledem k lokalitě

### cena \* lokalita, ve které se byt nachází Crosstabulation

Statistics=Adjusted Residual

		Lokalita, ve které se byt nachází			
		Ostrava Jih	Moravská Ostrava	Nedaleko centra	Slezská Ostrava
Rozdělení ceny	1 000 000 - 1 500 000	3,9	1,3	-2,5	-3,1
	1 500 001 - 2 000 000	-,1	5,9	-4,8	-1,9
	2 000 001 - 2 400 000	1,7	-,8	-2,7	1,9
	2 400 001 - 2 600 000	-,4	-2,6	,4	3,2
	2 600 001 - 3 000 000	3,9	-1,2	-2,7	,0
	3 000 001 - 3 400 000	-1,5	,6	-,7	1,6
	3 400 001 - 3 600 000	-1,8	-2,6	6,3	-1,6
	3 600 001 - 4 000 000	-1,0	1,1	-,8	,5
	4 000 001 - 5 500 000	-3,3	-3,0	5,9	1,1
	5 500 001 - 10 000 000	-2,7	,5	4,5	-2,4

Tabulka 5.8 Korelační tabulka cena x lokalita, ve které se byt nachází

### Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	201,809 <sup>a</sup>	27	,000
Likelihood Ratio	207,918	27	,000
Linear-by-Linear Association	40,701	1	,000
N of Valid Cases	494		

a. 5 cells (12,5%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 4,09.

Tabulka 5.9 Chi-Square test cena x lokalita, ve které se byt nachází

Cenu bytu ovlivňuje také lokalita, ve které se byt nachází. Pokud zákazník hledí na co nejnížší cenu bytu, je pro něho výhodnější hledat byt mimo centrum města, kde jsou ceny bytů vyšší. Atraktivita bydlení v centru s sebou nese i vyšší cenu tohoto bytu. Výjimkou by mohl být nově vznikající komplex bytů v oblasti Nové Karoliny, kde je dostatek volných bytů a ceny jsou na Moravskou Ostravu nižší než bylo doposud standardem. Zákazníci orientující

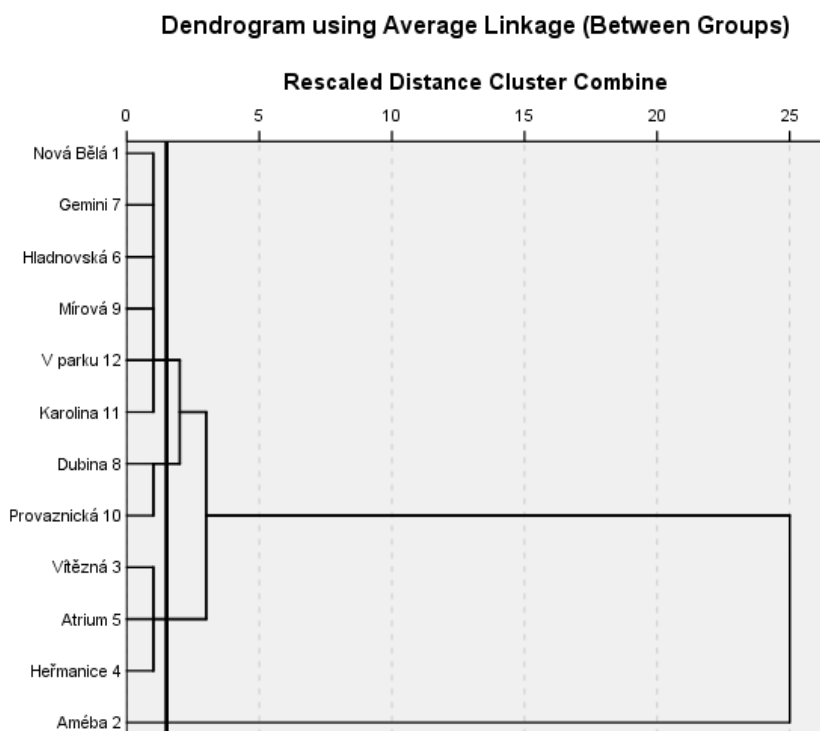
se na prestiž a zajímavou lokalitu naleznou dostatek volných bytů v Moravské a Slezské Ostravě.

Závislost mezi jednotlivými faktory nejvíce ovlivňuje cenu a velikost obytné plochy bytu. Jednotliví zákazníci se mohou rozhodovat odlišně dle svých potřeb, priorit a také svých finančních možností. Při výběru bytu však musí zohlednit tyto závislosti, které ovlivňují nejen cenu samotnou.

### 5.3 Srovnání jednotlivých bytových domů z pohledu zákazníka

Při srovnávání jednotlivých bytových domů byla využita shluková analýza. Hlavním důvodem použití shlukové analýzy bylo vytváření shluků. Uvnitř každého shluku jsou si proměnné podobnější než v jiných skupinách. Tato metoda je založena na postupném slučování nejbližších dvojic případů v jeden. Provádí se tak dlouho, až zůstane jen jedna skupina. Výsledkem je přehledný graf tzv. dendrogram znázorňující postupné slučování. [9]

Zákazníci nemusí rozpoznat rozdíly mezi jednotlivými bytovými komplexy. Vzhledem k jejich podobnosti se na trhu nabízí podobné byty s podobnými vlastnostmi. Pomocí shlukové analýzy byly jednotlivé bytové domy seskupeny do nových skupin dle svých vzájemných podobností.



Graf 5.2 Postupné sloučení jednotlivých bytových komplexů

Jako první byly spojeny Viladomy Nová Bělá a Viladomy Gemini, oba tyto projekty jsou umístěny v části Ostrava - Jih a jsou od sebe vzdáleny několik set metrů. V obou případech se jedná o nízkou zástavbu v klidné městské části, která neposkytuje atraktivní výhled. Blízko obou viladomů je hypermarket a rychlostní silnice s napojením na dálnici.

Jako druhý se spojil bytový komplex čtyř budov Atrium a bytový dům Vítězná. Oba tyto komplexy se nachází v Ostravě, přičemž Atrium je na Slezské Ostravě a Vítězná v Moravské Ostravě. Jedná se v obou případech o bydlení s dražšími byty také vzhledem k tomu, že se jedná v obou případech o centrum města. Atrium nabízí unikátní výhled z každého patra domu. Oba komplexy jsou vnímány jako velmi prestižní.

K prvnímu sloučení viladomů Gemini a Nová Bělá se přidal i bytový dům Hladnovská. Jedná se o dům s podobným charakterem, jde sice o dům umístěný na Slezské Ostravě, ale vzhledem k méně atraktivnímu výhledu a větší vzdálenosti ztrácí na atraktivitě a podobá se tak bytovým domům na okraji Ostravy. Dále se k tomuto sekupení v dalším kroku přidává i bytový dům Mírová, jenž je nedaleko centra města. Jde ovšem o rekonstrukci původní budovy umístěné v málo atraktivní části města. Výhled z bytů není vůbec atraktivní a může řadu zákazníků odradit od koupě bytu, stejně jako lokalita.

Ke sloučení bytového domu Atrium a Vítězná z druhého kroku se přidružují bytové domy Heřmanice. Tyto bytové domy se nachází nedaleko centra města. Komplex nabízí velmi atraktivní bydlení v klidné městské části. Komplex se zaměřuje na mladé rodiny a seniory také. Ceny bytů jsou zde dostupnější než v případě Vítězné a Atria.

V dalším kroku se k původnímu sloučení viladomů Gemini, viladomů Nová Bělá a bytového domu Hladnovská přidávají byty V Parku a poté také byty Nová Karolina. Oba nově přidružené komplexy se nachází v Centru Ostravy. Byty V Parku jsou ve slezské části Ostravy a nabízí pohled na řeku Ostravici, Komenského sady, Novou radnici a blízké okolí. Bytové domy Nová Karolina jsou opti tomu umístěny v moravské části Ostravy. Hned vedle nově otevřeného nákupního centra, které je součástí projektu Nová Karolina. Oba tyto projekty jsou právě ve výstavbě a nabízí nejnovější bydlení v centru Ostravy. První část výstavby bytů V Parku by měla být zkolaudována v roce 2012, taktéž i rezidence Nová Karolina by měla být z velké části zkolaudována v tomto roce.

Třetí sloučení je z bytových domů Dubina a Provaznická. Oba tyto komplexy se nachází v městské části Ostrava - Jih a nabízí tradiční způsob bydlení pro mladé rodiny,

seniory a sigl. Ceny bytů v těchto komplexech jsou trochu vyšší než ceny běžně prodávaných bytů, které nejsou z developerských projektů a byly dříve postaveny. Snaží se konkurovat bytům na běžném trhu, které jsou po rekonstrukci. Výhled z obou komplexů je na stávající zástavbu, ve které se komplexy nachází. Okolí obou komplexů je městské sídliště.

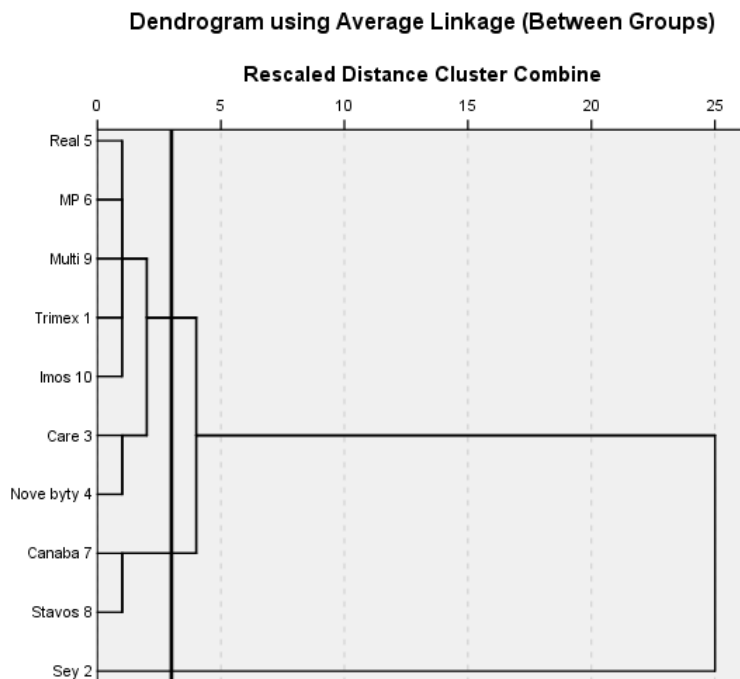
Úplně samotná zůstala rezidence Améba, která se nachází v těsné blízkosti Nové radnice v centru Moravské Ostravy. Tato rezidence je natolik odlišná od ostatních, že se nemohla s žádnou jinou spojit dohromady. Rezidence je považována za nejluxusnější bydlení v centru města, které je momentálně k dispozici. Nadstandardně velké prostory jednotlivých pokojů, atraktivní výhled z balkónů a teras se také odráží na cenách těchto bytů, které jsou v porovnání s jinými komplexy mnohem vyšší.

Shlukovou analýzou vnikly tedy čtyři různé shluky, které nabízí různé bydlení dle potřeb zákazníků, jejich možností a preferencí. Koeficienty jednotlivých bytových domů udávají vzdálenost jednotlivých komplexů od sebe. Na základě těchto koeficientů, jež jsou znázorněny v příloze 22, byly rozděleny do čtyř shluků. [příloha 21, 22]

## 5.4 Srovnání jednotlivých developerů z pohledu realizovaných staveb

Jednotliví developeři se od sebe navzájem nemusí příliš lišit. Bytové projekty jsou si podobné a všechny nabízí byty o různých typech a velikostech. Pomocí shlukové analýzy byly jednotlivé developerské společnosti sloučeny do shluků. Jednotlivé shluky jsou si uvnitř podobné.

Shlukové analýzy jednotlivých developerů a komplexu dle názvu si jsou velmi podobné a to z toho důvodu, že pouze developer Trimex Group v Ostravě realizoval více než jednu výstavbu bytového domu. Všichni ostatní developeři postavili v Ostravě pouze jeden bytový dům. Proto se bytový dům Améba od Sey Development vymyká v obou těchto analýzách. V obou těchto analýzách také došlo ke sloučení developerů Canaba a Stavos Stavba, jenž představují Byty Dubina a Bytový dům Provaznická.



**Graf 5.3 Postupné sloučení jednotlivých developerů**

Jako první došlo ke sloučení developerů MP Invest a Real Housing. Oba tyto developere nabízí v Ostravě jeden projekt bytového domu. MP Invest Viladomy Gemini a Real Housing Vyhlídka Hladnovská. Oba projekty těchto developerů jsou v klidné městské zástavbě. Cena jednotlivých bytů od obou developerů je podobná.

Druhé sloučení proběhlo mezi Nové byty Ostrava a Care Invest. Nové byty Ostrava nabízí bydlení v komplexu bytové domy Heřmanice a Care Invest v bytovém domě Vítězná. Oba developere nabízejí podobné bydlení s možností zahrady u některých typů bytů.

V následném kroku se k prvnímu sloučení přidal MultiDevelopment, který nabízí rezidenci Nová Karolina. Tento developer se snaží snížit ceny bytů ve svém projektu na ceny MP Invest a Real Housing.

Imos Development a Trimex Grup se sloučily jako třetí. Společnost Trimex Group nabízí v Ostravě tři projekty v různých lokalitách, některé jsou více zajímavé a jiné méně. Oproti tomu Imos Development nabízí právě rozestavěný komplex tří budov nesoucí název byty V Parku. Oba tyto developere nabízí podobné bydlení, kvalitu a spolehlivost.

V dalším kroku se sloučil první a třetí shluk. Jednotlivé developerské společnosti Multi Development, MP Invest, Real Housing, Imos Development a Trimex Group.

Developeři Stavos Stavba a Canaba se společně sloučili a vytvořili tak vlastní shluk. Stavos Stavba nabízí v Ostravě bytový dům Provaznická a Canaba byty Dubina. Komplexy

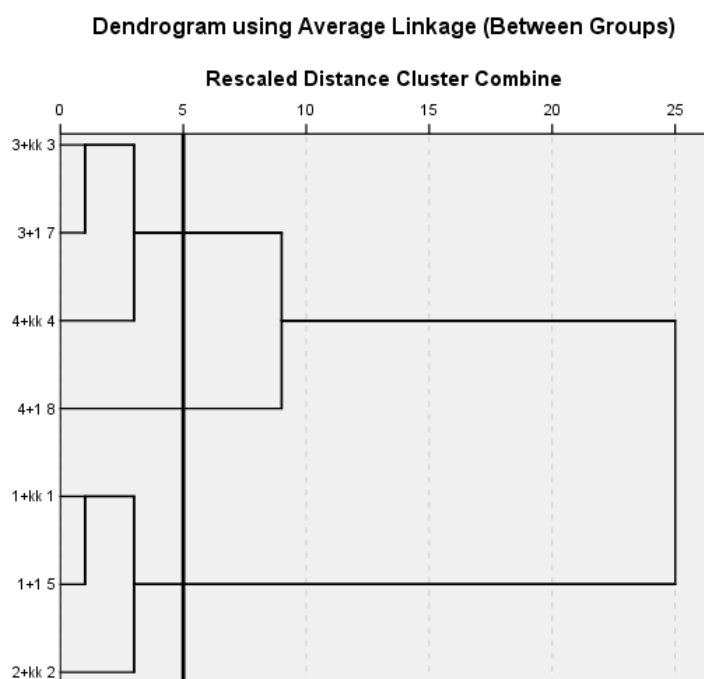
těchto dvou developerů jsou si navzájem velmi podobné vzhledem ke svému umístění v městské části Ostrava - Jih, dále mají podobný styl bydlení a cílovou skupinu zákazníků.

Samostatně zůstal pouze SeyDevelopment, který postavil v Ostravě rezidenci Améba. Tento developer se svou nabídkou luxusního bydlení tak odlišuje od ostatních, že nebyl s nikým sloučen.

Shlukovou analýzou vznikly tedy tři různé shluky, které nabízí možné developery. Tito developeři již mají zkušenosti s výstavbou v Ostravě alespoň jednoho projektu. Koeficienty jednotlivých developerů ukazují vzdálenost jednotlivých developerů od sebe. Samotné rozdělení bylo určeno dle těchto koeficientů, které jsou znázorněny v příloze 24. [příloha 23, 24]

## 5.5 Srovnání jednotlivých typů bytu dle jejich dispozice

Různé typy bytů se liší hlavně počtem pokojů, velikostí a také dispozicí bytu. Trendem posledních deseti let se stalo opětovné propojení obývací části a kuchyně, čímž vznikl jeden veliký obytný prostor. Tyto byty bývají označeny jako počet pokojů + kuchyňský kout např. 4+kk. Pomocí shlukové analýzy byly jednotlivé typy bytů společně analyzovány a sloučeny do jednotlivých shluků dle jejich podobnosti.



Graf 5.4 Postupné sloučení jednotlivých typů bytů

K prvnímu sloučení došlo mezi byty typu 3+1 a 3+kk. Tyto byty se liší jen nepatrně, a to oddělením kuchyně od obytné části. Byty mají podobnou velikost co do obytné plochy. Průměrná velikost obou typů bytu je přes 85 m<sup>2</sup>. Byt typu 3+kk je o pár metrů větší, a to z toho důvodu, že mezi obývacím pokojem a kuchyní není stěna, která v případě 3+1 zabírá obytnou plochu. [příloha 7]

Byty typu 1+kk a 1+1 se sloučily jako druhé v pořadí. Byt typu 1+1 je výhodnější pro zákazníka z důvodu oddělení kuchyně od obytné části, která představuje jediný pokoj celého bytu a tudíž nahrazuje i ložnici. Byt 1+kk má výhodu v tom, že není nutné přecházet do jiné místnosti. [příloha 7]

K prvnímu spojení bytů typu 3+kk a 3+1 se v dalším kroku přidal byt typu 4+kk. Průměrně má byt typu 4+kk 100 m<sup>2</sup>, a tudíž má pokoj navíc okolo 15 m<sup>2</sup>, což může představovat pokoj pro hosty, pracovnu a dětský pokoj. Jednotlivé byty jsou si podobné hlavně cílovou skupinou zákazníků, jedná se především o rodiny s 1 a více dětmi, u nichž se předpokládá vlastní pokoj. [příloha 7]

Byt typu 2+kk se v dalším kroku připojil k druhému sloučení bytů typu 1+1 a 1+kk. Tyto byty mají vzájemnou souvislost vzhledem k tomu, že jsou určeny převážně pro mladé páry, manžele, se kterými v jedné domácnosti nežijí děti, a pro lidi, kteří žijí singl.

Byt typu 4+1 zůstal osamocen a s žádnou skupinou se nesloučil, tyto byty bývají převážně pro více členů domácnosti, samostatná kuchyně většinou obsahuje i prostor pro jídelnu v kuchyni, nebo má jídelnu umístěnou v obývacím pokoji. Byt tohoto typu je většinou co do obytné plochy největší. [příloha 7]

Pomocí shlukové analýzy vznikly tři shluky, jež představují jednotlivé typy bytů. Hlavním rozdílem je počet pokojů a velikost bytu. Koeficienty jednotlivých typů bytů představují vzdálenost jednotlivých bytů od sebe. Na základě těchto koeficientů byly také typy bytů rozděleny, jednotlivé koeficienty znázorňuje graf v příloze 26. [příloha 25, 26]

## 5.6 Volba nejlepšího bydlení podle typu zákazníka

Velmi podobnou metodou jako je faktorová analýza je analýza korespondenční. Ta byla využita v následujících analýzách. Výsledkem analýzy je poziční mapa, jež znázorňuje vztahy mezi kategoriemi pomocí grafů. Jednotlivé grafy vyjadřují shluky mezi faktory, které byly následně pojmenovány dle variant, které se u sebe shlukují. [9]

Pomocí korespondenční analýzy byly jednotlivé faktory ve svých kombinacích redukovány do shluků. Výsledkem této analýzy byly poziční mapy. Jednotlivé shluky byly rozděleny dle typů zákazníků, které představují. Zákazníci jsou rozděleni podle typologie spotřebitelů společnosti Ipson a Tambor na:

*Deprivovaní* - většinou senioři s nižším příjmem a konzervativním přístupem k životu. Preferují tradiční styl bydlení, často bydlí v menších bytech.

*Nekvalifikovaní* - mladé rodinné páry s nižším vzděláním, volný čas tráví tradičním způsobem, zejména sledováním TV. Preferují menší bydlení v bytech typu 2+1, 3+1.

*Mladí konzervativní* - lidé s vyšším vzděláním, profesním i společenským postavením, nejčastěji ve věku 25 až 35 let. Zákazníci dbající na styl bydlení, preferují typ bytu podle počtu osob v něm žijících převážně 2+kk a 3+kk.

*Střední léta* - lidé se středním a vyšším postavením vyznávající tradiční hodnoty. Cena pro ně je důležitá, nezanedbávají ale ani kvalitu. Tito zákazníci preferují byty typu 2+1, 3+1 a příliš se nepřiklání otevřeným obytným místnostem v bytech.

*Mladí a neklidní* - lidé do 25 let ze středních a vyšších vrstev. Preferují volnost a ta se odráží také na stylu bydlení, většinou žijí v bytech o velikosti 1+kk, 2+kk, 3+kk.

*Sebevědomí* - lidé s průměrným sociálním postavením, nejčastěji třicátníci, s pozitivním a moderním přístupem k životu. Preferují bydlení 2+1, 2+kk, 3+1, 3+kk, 4+1 a 4+kk.

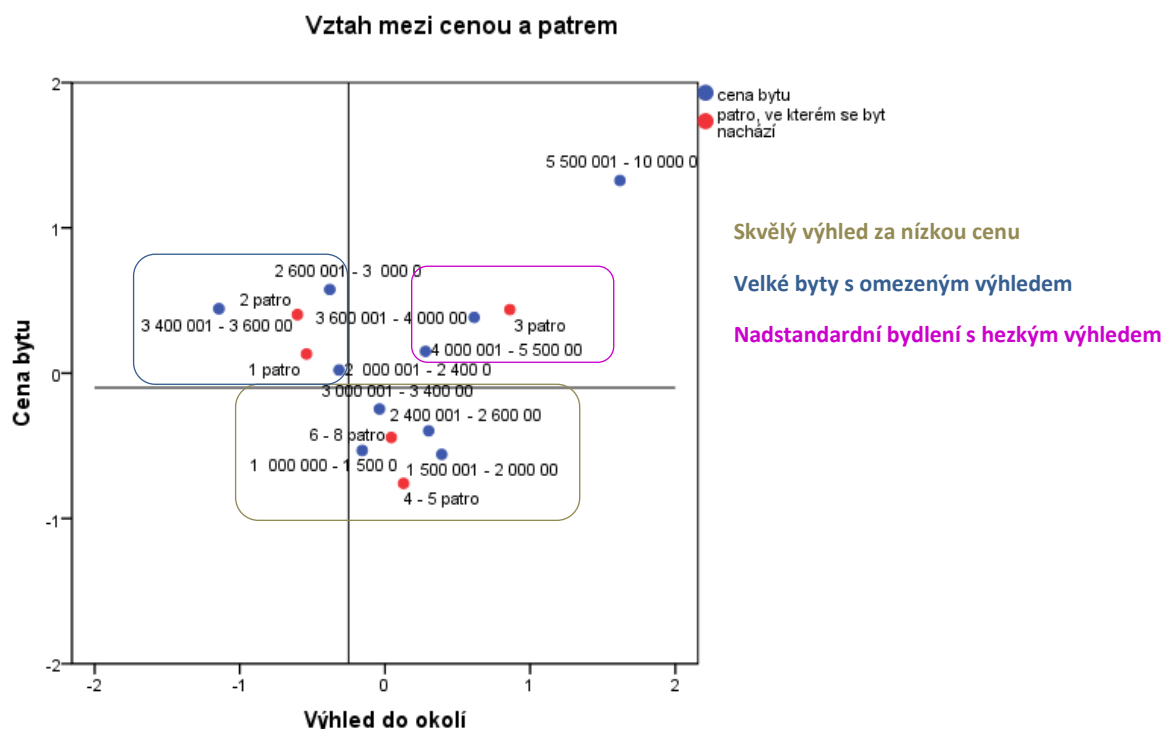
*Mladí duchem* - ekonomicky aktivní lidé nad 35 let ve vyšších pozicích a z vyšších společenských vrstev. Preference těchto zákazníků se odráží i na bydlení, ve kterém žijí. Jedná se převážně o 3+1, 3+kk, 4+1, 4+kk a 5+kk. Byty si vybírají v zajímavých lokalitách, které jim dopřejí určitou prestiž. [24]

Rozdělení zákazníků bylo využito při korespondenčních analýzách. A dále se s tímto rozdělením pracovalo v nově vzniklých shlucích.

#### **5.6.1 Korespondenční analýza faktorů ceny a patra, ve kterém se byt nachází**

Vzájemná závislost ceny bytu a patra, ve kterém se byt nachází, je popsána v podkapitole 5.2.2. Korespondenční analýza díky poziční mapě ukazuje, jak se jednotlivé ceny bytů a patra shlukují.





**Graf 5.5 Vztah mezi cenou a patrem, ve kterém se byt nachází**

Poziční mapa korespondenční analýzy mezi cenou a patrem vytvořila tři shluky, které byly pojmenovány: Skvělý výhled za nízkou cenu, Velké byty s omezeným výhledem a Nadstandardní bydlení s hezkým výhledem.

Byty typu Skvělý výhled za nízkou cenu představují byty, které jsou umístěny od čtvrtého do osmého patra, jejich cena se pohybuje od jednoho milionu korun až po 3 400 000 Kč. Vzhledem k závislosti mezi cenou bytu a velikostí bytu, jenž má vysokou míru korelace, lze očekávat, že byty s cenou okolo jednoho miliónu korun jsou o velikosti do 50 m<sup>2</sup>. Těmito byty disponuje komplex Nová Karolina. Tyto byty jsou směřovány především pro zákazníky typu mladí a neklidní a osoby žijící singl. Vyšší ceny v tomto shluku představují byty větších rozměrů. Vzhledem k velmi vysoké korelaci mezi cenou bytu a typem bytu, kterou lze tvrdit s 99% mírou spolehlivosti. Lze očekávat, že se bude jednat o byty o dvou až třech pokojích, které jsou určeny především zákazníkům typu střední léta a sebevědomí.

Velké byty s omezeným výhledem představují byty od dvou milionů do 3 600 000 Kč a jsou v přízemních patrech bytových domů. Ideálními obyvateli těchto bytů jsou zákazníci typu deprivovaní a nekvalifikovaní.

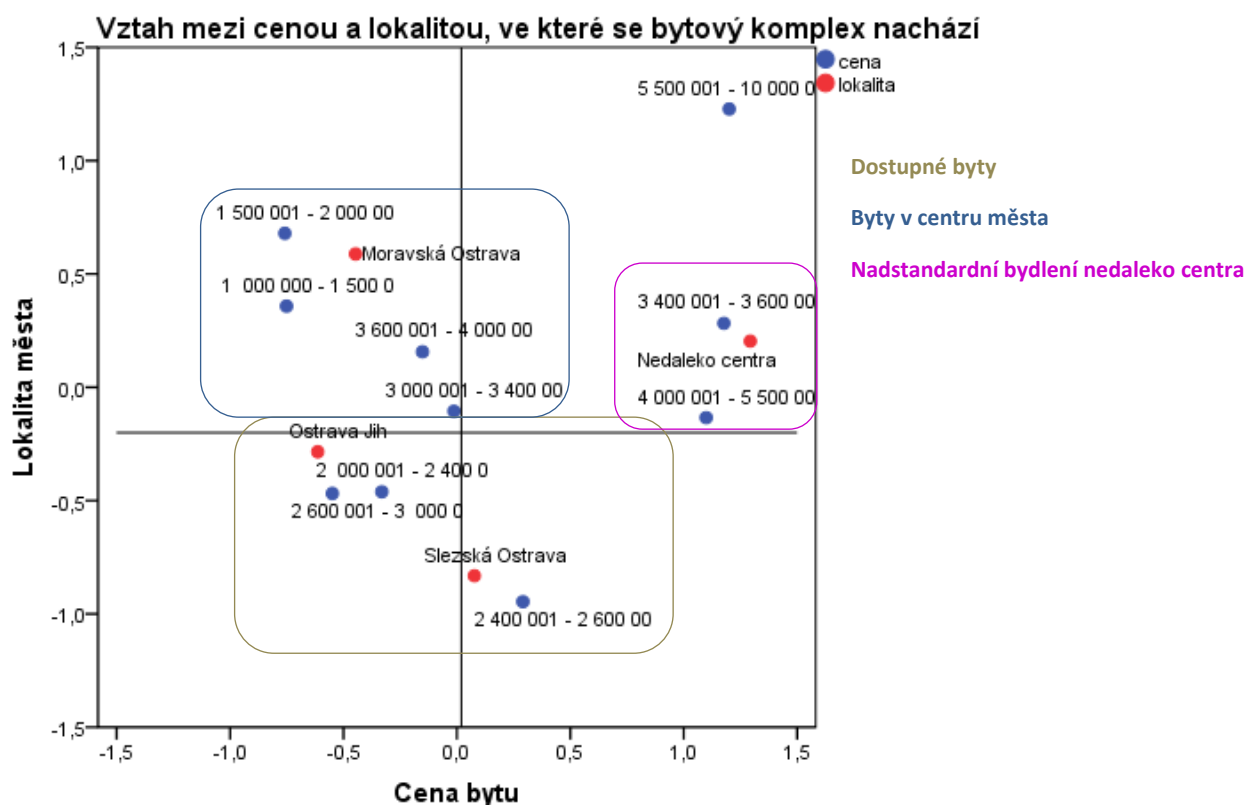
Bydlení typu Nadstandardní bydlení s hezkým výhledem jsou byty ve středních patrech bytového domu s cenami od 3 600 000 do 5 500 000 Kč. Lze očekávat, že se bude jednat o byty s minimálně dvěma pokoji až čtyřmi, díky korelaci mezi cenou bytu a typem

bytu. Nadstandardní bydlení určené především pro zákazníky typu mladí konzervativní a mladí duchem, kteří se budou chtít obklopit dostatečným prostorem a příjemným výhledem do okolí bytového domu.

Byty s cenou od 5 500 000 Kč jsou osamoceny a lze u takovýchto bytů očekávat výhled do okolí, který je přímo úměrný ceně bytu.

### 5.6.2 Korespondenční analýza faktorů cena a lokalita, ve kterém se byt nachází

Závislost mezi cenou bytu a lokalitou, ve které se byt nachází, je popsána v podkapitole 5.2.3. Korespondenční analýza díky poziční mapě zobrazuje, jak se jednotlivé ceny bytů a lokality umístění bytů shlukují.



Graf 5.6 Vztah mezi cenou a lokalitou, ve které se byt nachází

Poziční mapa korespondenční analýzy mezi cenou a lokalitou vytvořila tři shluky, které byly pojmenovány: Dostupné byty, Byty v centru města a Nadstandardní bydlení nedaleko centra.

Shluk pojmenovaný Dostupné byty představuje dvě městské části, a to Ostravu - Jih a Slezskou Ostravu. Zdánlivě odlišné lokality s odlišným prostředím nabízí byty v podobných

cenách. Ceny bytů se zde pohybují od dvou milionů do tří milionů korun. Tyto byty ocení především zákazníci typu deprivovaní a sebevědomí.

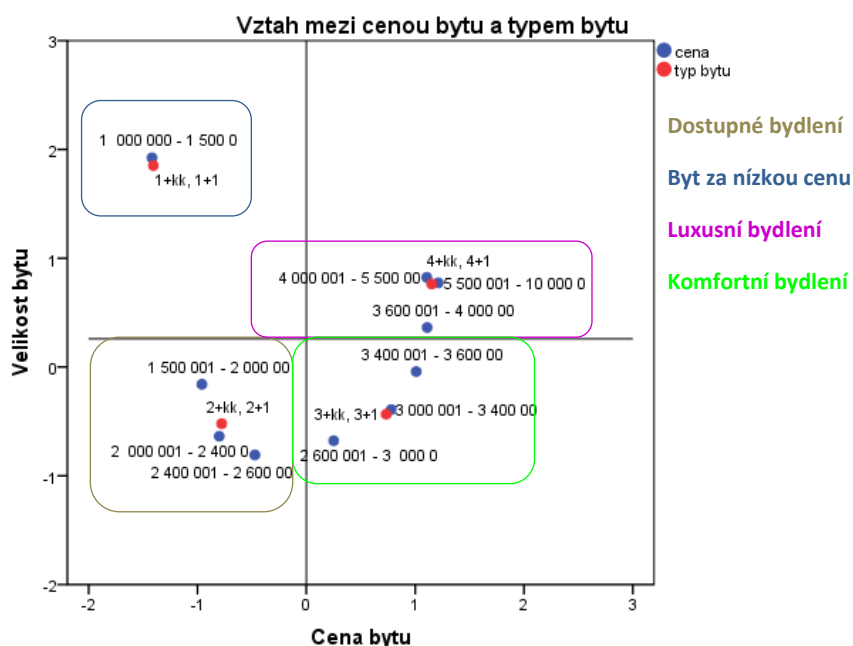
Byty v centru města nabízí bydlení od jednoho milionu korun až po čtyři miliony korun. Jde o lokalitu Moravské Ostravy, kde je nabídka bytů momentálně největší díky rezidenci Nová Karolina. Zákazníci typu střední léta, mladí a neklidní, mladí a konzervativní a singl si zde najdou to ideální bydlení právě podle svých představ.

Nadstandardní bydlení nedaleko centra nabízí byty s cenou od 3 400 000 Kč do 5 500 000 Kč. Mezi těmito byty si vyberou i zákazníci typu nekvalifikovaní a mladí duchem. Lokalita, která je nedaleko centra, nabízí rychlou dostupnost, ale také klid pro trávení volného času.

Byty s cenou v rozmezí od pěti a půl milionu korun výše nejsou v žádném z těchto shluků, vzhledem k ojedinělosti nabídek takovýchto bytů. Lze ale očekávat, že budou v prestižní části města s výborným výhledem z bytu.

### 5.6.3 Korespondenční analýza mezi cenou bytu a typem bytu

Vztah mezi cenou bytu a typem bytu je zřejmá na první pohled podle uspořádání poziční mapy, kde jednotlivé typy bytů dle počtu pokojů se seskupily s cenou těchto bytů. Celkem se vytvořily čtyři skupiny bytů, přičemž tři skupiny jsou v těsné blízkosti a byt o jednom pokoji představující 1+1 a 1+kk jsou úplně jinde než tyto tři skupiny.



Graf 5.7 Vztah mezi cenou bytu a typem bytu

Jednotlivé nově vzniklé skupiny byly pojmenovány podle toho, jaký typ bydlení představují: Dostupné bydlení, Byt za nízkou cenu, Luxusní bydlení a Komfortní bydlení.

Nejvíce odlišná skupina s názvem Byty za nízkou cenu představuje byty typu 1+kk a 1+1 s cenou od jednoho milionu do jednoho a půl milionu korun. Tyto byty jsou směřovány především na zákazníky typu singl.

Skupina Dostupné bydlení se zaměřuje na byty typu 2+1 a 2+kk, které se pohybují v cenových relacích od 1 500 000 Kč do 2 600 000 Kč. Určitou roli zde bude hrát i velikost jednotlivých bytů a také lokalita, v níž se byt nachází. Typickými zákazníkem jsou mladí konzervativní, střední léta a deprivovaní.

Byty s názvem Komfortní bydlení jsou byty typu 3+1 a 3+kk. Jejich cena se pohybuje v rozmezí od 2 600 000 Kč do 3 600 000 Kč. Jednotlivé byty se budou lišit velikostí, počtem teras a balkónů, výhledem, lokalitou a také počtem koupelen. Tyto byty jsou stavěny pro zákazníky typu mladí a neklidní, nekvalifikovaní a sebevědomí.

Luxusní byty představují byty typu 4+1 a 4+kk přičemž jejich cena začíná na ceně 3 600 000 Kč a končí až u deseti milionů korun. Jednotlivé byty se od sebe budou značně lišit, hlavně velikostí obytné plochy, počtem teras a jejich velikostí, u bytů nad pět milionů korun se očekává také, že bude mít dvě koupelny. Tyto byty si najdou své kupce z řad zákazníků mladých duchem. Tento typ bydlení jim zaručuje určitou prestiž a také postavení ve společnosti.

## 6 Návrhy a doporučení

Na základě on-line pozorování nabídky developerských bytů v Ostravě byly vyhodnoceny vzájemné závislosti mezi jednotlivými proměnnými, které ovlivňují koupi bytu.

Při návrzích byly využity výsledky vzájemných korelací mezi jednotlivými proměnnými. Faktorová analýza také sloučila jednotlivé proměnné, podle toho jak spolu souvisí. Shluková analýza ukázala podobnosti mezi jednotlivými developery a bytovými komplexy a dále také mezi jednotlivými typy bytů.

### 6.1 Ideální stavba podle typu zákazníka

Následující návrhy by měly pomoci developerům při výstavbě nových projektů, tak aby dokázali přesně cílit na určitou skupinu zákazníků. Zákazníci byli rozděleni podle agentury Ipson Tambor. Toto rozdělení je založeno na sociodemografických charakteristikách, životním stylu a nákupním chováním, které je blíže popsáno v podkapitole 2.1.3 typologie spotřebitelů.

#### **DEPRIVOVANÍ**

Bytové domy, které budou směřovat převážně na tyto zákazníky, by měly být v ceně od jednoho a půl milionu korun do třech a půl milionů korun. Zákazníci tohoto typu preferují byty v nižších patrech domu. Lokalita bytového domu by měla být buď přímo v centru města na Slezské Ostravě, nebo v lokalitě Ostrava Jih. Tito zákazníci preferují byty typu 2+1 a 2+kk. Momentálně je v nabídce takovýchto bytů celkem 67, ze kterých by tyto zákazníci mohli vybírat. Zákazníci tohoto typu představují 12,1 % populace.

#### **NEKVALIFIKOVANÍ**

Developeři, kteří se zaměřují na tento typ zákazníků, mohou cenu bytů stanovit od dvou do pěti a půl milionů korun. Jednotlivé byty by měly být v prvních dvou patrech domu. Tito zákazníci upřednostňují lokalitu nedaleko centra města Ostravy. Mají rádi byty typu 3+1 a 3+kk. Momentálně je takovýchto bytů volných celkem dvacet sedm. V populaci je takových zákazníků celkem 17 % a je to třetí největší skupina zákazníků.

### **MLADÍ KONZERVATIVNÍ**

Nové byty směřující na tento typ zákazníků by se měly pohybovat v ceně od jednoho milionu korun až do pěti a půl milionu korun. Umístěny by měly být ve střední části domu ideálně ve třetím patře. Nejvíce jim vyhovuje lokalita Moravské Ostravy s byty typu 2+1 a 2+kk. Lokalita Moravská Ostrava má nejvíce volných bytů, ovšem tyto předpoklady splňuje jen šestnáct z nich. Takovýchto zákazníků je 12,2 % populace.

### **STŘEDNÍ LÉTA**

Zákazníci tohoto typu očekávají cenu bytu od jednoho milionu korun až do tří a půl milionů korun. Byt dle jejich představ by se měl nacházet od čtvrtého do osmého patra. Jako lokalitu upřednostňují Moravskou Ostravu s byty typu 2+1 a 2+kk. Bytů, které jsou momentálně dostupné dle těchto kritérií, je celkem padesát šest. Tito zákazníci ovšem představují největší skupinu, jelikož je takovýchto osob z populace 22,5 %.

### **MLADÍ A NEKLIDNÍ**

Optimální cenou pro zákazníky je rozmezí mezi jedním a čtyřmi miliony korun. Mají rádi byty umístěné mezi čtvrtým a osmým patrem. Upřednostňují byty typu 3+1 a 3+kk v Moravské Ostravě. Takovýchto bytů je momentálně k dispozici dvacet šest. Jedná se o druhou největší skupinu zákazníků, představující 18,5 % celkové populace.

### **SEBEVĚDOMÍ**

Zákazníci tohoto typu očekávají cenu bytu v rozmezí od jednoho milionů korun do tří a půl milionů korun. Přičemž dávají přednost bytům typu 3+1 a 3+kk. Mají rádi, je-li byt umístěn mezi čtvrtým a osmým patrem. Ideální lokalitou je pro ně Slezská Ostrava a Ostrava Jih. Volných bytů, které splňují tato kritéria, je pouze devět. Tato skupina zákazníků je z pohledu populace nejmenší, jelikož ji zastupuje pouze 7,4 %.

### **MLADÍ DUCHEM**

Zákazníci tohoto typu nejsou tak konzervativní vůči ceně bytu, která může začínat už na třech a půl milionech korun a končit až na hranici deseti milionů korun. Mají rádi byty s velkou rozlohou a vybírají si byty typu 4+1 a 4+kk. Ideálním je umístění těchto bytů ve třetím patře domu. Upřednostňují lokalitu nedaleko centra města. Bytů, jež by uspokojily všechny jejich požadavky je momentálně dvacet pět. Představují 10,3 % populace.

Z celkových 494 volných bytů je pouze 226 z nich přesně zacíleno na konkrétní typ zákazníka a zbylých 268 není zařaditelných pro jednotlivý typ zákazníka. Proto by již na začátku každého projektu měl developer zvážit, pro jakého zákazníka jsou jednotlivé byty určeny, a díky tomu tak zvýšit úspěšnost při prodeji bytů a vyhnout se tak neprodání všech bytů z komplexu.

## 6.2 Vzájemná spolupráce developerů při výstavbě

Na základě shlukové analýzy jednotlivých developerů je jednou z forem, jak dosáhnout úspěšného prodeje všech bytů z komplexu, by mohla být jejich vzájemná spolupráce. Ta by měla fungovat na principu předávání si zkušeností z již realizovaných staveb každého developera. Spolupráce by mohla fungovat tak, že společnými silami developeři navrhnu bytový komplex, tak aby vyhovoval co nejvíce cílovým zákazníkům, o kterých se předpokládá, že poptávají právě byty, a komplex se jim maximálně přizpůsobí.

Díky shlukové analýze byla zjištěna podobnost některých developerů a právě tito developeři by mezi sebou měli spolupracovat. Vznikly by tak tři nové skupiny developerů, přičemž první a největší skupinu by tvořili developeři Real Housing, MP Invest, MultiDevelopment, Trimex Group a Imos Development. Druhou skupinu by tvořili developeři Care Invest a Nové byty Ostrava. Třetí a poslední skupinu by mohly vytvořit společnosti Canaba a Stavos Stavba.

Díky vzájemné spolupráci by mohl trh s byty lépe fungovat a jednotlivé projekty by si vůči sobě tolik nekonkurovaly a potřebného zisku by mohly dosahovat jednotlivé skupiny developerů společně.

## 6.3 Výstavba netradičních bytů

V dnešní době je trendem mít u rodinného domu vlastní bazén. V minulosti se jednalo především o bazény, které se jednoduše postavily z konstrukce. Dnes se bazény stále častěji zabudovávají do země a stávají se tak součástí terasy domu. Pokud se ale člověk rozhodne žít v bytě této možnosti se zříká. Proto jednou z variant jak zvýšit prodejnost bytů je nabídnout něco navíc, třeba bazén. Tento návrh nevychází z analýzy, ale ze zkušeností.

Již v minulosti se ukázalo, že bytové komplexy nabízející určitou exkluzivitu jak samotným pojetím komplexu, tak i bytu samotného se lépe prodávají. V Ostravě

momentálně neexistuje bytový komplex, který by měl vlastní bazén. Byty tohoto typu jsou na trhu ojedinělé. Díky této diferenciaci by si byty mohly najít svého majitele.

Bazén by sloužil všem majitelům bytů. Náklady na jeho provoz by byly rozpočítány mezi jednotlivé byty a byly by zahrnuty ve službách domu.

Další možností, jak zatraktivnit byty v přízemí s vlastní zahradou či terasou, je výstavba bazénu pouze pro daný byt, kdy by byl součástí bytu samotného například ve formě zimní zahrady. Jednou z variant je zmenšení terasy jednotlivých bytů a na tyto terasy by plynule navazovaly bazény. Každý byt by měl svůj vlastní bazén a majitelé by tak měli záruku hygieny a určité intimnosti.

Výstavba bazénu a k němu příslušného vodovodního řádu by sice navýšila cenu bytu, ale v minulosti již byly prodávány byty v Ostravě za cenu převyšující deset milionů korun a tyto byty byly dokonce prodány jako jedny z prvních. Proto by developer mohl s takovýmto komplexem uspět.

S tímto nápadem výstavby bazénů jako součásti bytu přišel hongkongský architekt James Law a indická společnost Wadhwa Group, kteří společně postaví bytový komplex s více než 200 byty v Bombaji, kdy každý z nich má na terase bazén. [18]

## 6.4 Směřování projektů do centra města

Dle jednotlivých analýz bylo zjištěno, že nejméně volných bytů je v lokalitě Slezská Ostrava. Proto je ideálním místem pro výstavu nového bytového komplexu. Ideální jsou především pozemky, které jsou v docházkové vzdálenosti od centra města. Od této lokality se také očekává, že zaručí výhled buď na centrum města, nebo na lokalitu Nové radnice a blízký park.

Bytové domy a bytové komplexy jak v Moravské tak i ve Slezské Ostravě, které jsou v blízkosti Komenského sadu, řeky Ostravice či mají na ně výhled, mají mnohem méně volných bytů, což znamená, že projekt se dobře prodává.



## 7 Závěr

Cílem diplomové práce bylo zmapovat trh s developerskými byty, které jsou momentálně v prodeji, na území města Ostravy. Práce měla napomoci developerům při výstavbě nových bytových komplexů, hlavně díky specifikaci jednotlivých zákazníků.

Sběr dat probíhal on-line pozorováním jednotlivých bytů a potřebné informace o každém bytu byly zvlášť zaznamenány do záznamového archu. Pozorování probíhalo v průběhu května a června 2011. Celkem bylo do výzkumu zahrnuto 494 bytů z dvanácti bytových komplexů, které realizovalo deset developerských společností.

Výzkumem, jenž obsahoval korelační analýzu, faktorovou analýzu, shlukovou analýzu a korespondenční analýzu, bylo zjištěno, že pouze 226 bytů, což je 45 % z celkového počtu, je přesně cíleno na konkrétní zákazníky dle jejich typologie.

V analytické části bylo pomocí korespondenční analýzy určeno, jaké požadavky mají dané typy zákazníků. Shlukovou analýzou byly nalezeny vzájemné podobnosti mezi jednotlivými developery, bytovými komplexy a typy bytů, což by mělo developerům pomoci v budoucnu při jejich další výstavbě.

Pokud chtějí developeři v budoucnu zvýšit prodej bytů ve svých projektech, musí změnit přístup k výstavbě v Ostravě. Nejdůležitější je přesněji cílit na konkrétní zákazníky. Navrhovat bytové komplexy tak, aby měli přímo své zákazníky, developer musí vzít v úvahu jaké jsou investiční možnosti daného zákazníka, o jaký byt má zájem, jak by měl být veliký, ve kterém patře by měl být umístěn a v jaké lokalitě by se měl bytový komplex nacházet.

Další možností, jak mohou developeři zvýšit prodej svých bytů, je vytvoření vzájemné spolupráce s jinými developery. Shluková analýza prokázala podobnost některých developerů. Žádaným by se mohl stát projekt s vlastním bazénem, který by byl buď společný pro všechny byty, či bazény na terasách bytů, vzhledem k tomu, že takovýto komplex v Ostravě prozatím není.

## Seznam použité literatury

### Knihy:

- [1] BÁRTOVÁ, Hilda, BÁRTA, Vladimír a Jan KOUDELKA. *Spotřebitel: chování spotřebitele a jeho výzkum*. 1. vyd. Praha: Oeconomica, 2007. 257 s. ISBN 978-80-245-1275-4
- [2] ČERNÍKOVÁ, Helena. *Atraktivní bydlení*. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2010. 152.s. ISBN 978-80-251-2953-1
- [3] ČERNÍKOVÁ, Helena. *Malometrážní byty*. 1. vyd. Praha: GradaPublishing, 2011. 112 s. ISBN 978-80-247-3523-8
- [4] DEVITO, Joseph A. *Základy mezilidské komunikace*. 6. vyd. Praha: GradaPublishing, 2008. 512 s. ISBN 978-80-247-2018-0.
- [5] FORET, Miroslav a Jana STÁVKOVÁ. *Marketingový výzkum*. Praha: GradaPublishing, 2003. ISBN 80-247-0385-8
- [6] HÁLA, Boris. *Interiér, tvorba obytného prostoru*. 1. vyd. Praha: GradaPublishing, 2009. 152 s. ISBN 978-80-247-3216-9
- [7] KOSTROŇ, Lubomír. *Psychologie architektury*. 1. vyd. Praha: GradaPublishing, 2011. 208 s. ISBN 978-80-247-2926-8
- [8] KOTLER, Philip, WONG, Veronica, SAUNDERS, John a Gary ARMSTRONG. *Moderní marketing*. 4. vyd. Praha: GradaPublishing, 2007. 1041 s. ISBN 978-80-247-1545-2.
- [9] KOZEL, Roman. *Moderní metody a techniky marketingového výzkumu*. 1. vyd. Praha: GradaPublishing, 2011. 304 s. ISBN 978-80-247-3527-6
- [10] MARGNER, Martin. *Race and Ethnic Relations: American and Global Perspectives*. 8. vyd. Wadsworth: Cengage Learning, 2009. 584 s. ISBN 978-04-955-0436-8
- [11] ŠESTÁKOVÁ, Irena a Pavel LUPAČ. *Budovy bez bariér*. Praha: GradaPublishing, 2010. ISBN 978-80-247-3225-1
- [12] VYSEKALOVÁ, Jitka. *Chování zákazníka*. 1. vyd. Praha: GradaPublishing, 2011. 360 s. ISBN 978-80-247-3528-3.
- [13] VYSEKALOVÁ, Jitka. *Psychologie spotřebitele: jak zákazníci nakupují*. 1. vyd. Praha: GradaPublishing, 2004. 283 s. ISBN 80-247-0393-9.

- [14] WEIMANN, Gabriel. *The Influentials: people who Influence People*. 1 vyd. New York: State University of New York Press, 1994, 371 s. ISBN 0-7914-2141-1
- [15] YDAV, H.R. *Village Development Planning*. 1 vyd. New Dehli: Concept Publishing Company, 2009. 163 s. ISBN 978-81-726-8187-6

#### **Elektronické zdroje:**

- [16] ATRIUM [online]. [10.5.2011]. Dostupné z:  
[www.atrium-slezska.cz](http://www.atrium-slezska.cz)
- [17] BLUM [online]. [12.11.2011] Dostupné z:  
<http://www.dynamicspace.com/dynamicspace/cs/02/02/index.html>
- [18] BYDLENÍ IDNES [online]. [20.3.2012]. Dostupné z:  
[http://bydleni.idnes.cz/bazen-cnh-  
/architektura.aspx?c=A120316\\_121337\\_architektura\\_web](http://bydleni.idnes.cz/bazen-cnh-/architektura.aspx?c=A120316_121337_architektura_web)
- [19] BYTY DUBINA [online]. [10.5.2011]. Dostupné z:  
<http://www.canaba.cz/cs/byty/ostrava/bytovy-dum-1/>
- [20] BYTY MÍROVÁ [online]. [10.5.2011]. Dostupné z:  
<http://www.bytymirova.cz>
- [21] BYTY V PARKU [online]. [10.5.2011]. Dostupné z:  
<http://www.byty-slezskaostrava.cz>
- [22] BYTY PROVAZNICKÁ [online]. [10.5.2011]. Dostupné z:  
<http://www.provaznicka.cz/>
- [23] BYTY SLEZSKÁ [online]. [10.5.2011]. Dostupné z:  
<http://www.byty-slezska.cz/o-projektu-popis-projektu.php>
- [24] IPSON TAMBOR, s.r.o. [online]. [10.9.2011]. Dostupné z:  
<http://www.ipsos.cz/typologie-spotrebitelu>
- [25] MĚSTSKÁ BRÁNA [online]. [14.2.2012]. Dostupné z:  
<http://www.mestskabrana.cz>
- [26] MORAVSKOSLEZSKÉ STAVBY [online]. [16.12.2011]. Dostupné z:  
<http://www.msstavby.cz/polyfunkcni-dum-vaclaw-29-03-2011>
- [27] MORAVSKOSLEZSKÉ STAVBY [online]. [16.12.2011]. Dostupné z:

<http://www.msstavby.cz/zeleny-dvur-ostrava-demolice-stavajicich-objektu-13-08-2010/>

- [28] NOVÁ KAROLINA [online]. [10.5.2011]. Dostupné z:  
<http://www.rezidence-novakarolina.cz/o-projektu.html>
- [29] NOVÁ PORUBA [online]. [12.3.2012]. Dostupné z:  
[www.novaporuba.cz](http://www.novaporuba.cz)
- [30] NOVÉ BYTY OSTRAVA – HEŘMANICE [online]. [10.5.2011]. Dostupné z:  
<http://www.novebytyostrava.cz/>
- [31] NOVINKY [online]. [12.2.2012]. Dostupné z:  
<http://www.novinky.cz/bydleni/reality-a-finance/257775-kupujici-dali-developerum-tvrdou-lekci.html?ref=box>
- [32] OSTRAVA [online]. [7.10.2011]. Dostupné z:  
[http://www.ostrava.cz/cs/podnikatel-investor/dokumenty/real-estate-report/real-estate-report/c-documents-and-settings-novotnaan-plocha-dokumenty-real-estate-report-prehled\\_projektu\\_rer\\_leden\\_2012.xls](http://www.ostrava.cz/cs/podnikatel-investor/dokumenty/real-estate-report/real-estate-report/c-documents-and-settings-novotnaan-plocha-dokumenty-real-estate-report-prehled_projektu_rer_leden_2012.xls)
- [33] OSTRAVA [online]. [10.10.2011]. Dostupné z:  
<http://www.ostrava.cz/cs/urad/mesto-a-jeho-organy/rada-mesta/usneseni-rady/volebni-obdobi-1998-2002/18.-schuze-rady-mesta/e-user-hrubypa-deskop-r18.doc>
- [34] OSTRAVA [online]. [25.11.2011]. Dostupné z:  
[http://www.ostrava.czso.cz/csu/2011edicniplan.nsf/t/1400346CFB/\\$File/820911t.pdf](http://www.ostrava.czso.cz/csu/2011edicniplan.nsf/t/1400346CFB/$File/820911t.pdf)
- [35] OSTRAVA U NÁS [online]. [16.2.2012]. Dostupné z:  
<http://novaostrava.unas.cz/2011/05/Casa-sul-Fiume.html>
- [36] OSTRAVA U NÁS [online]. [27.1.2012]. Dostupné z:  
[http://ostrava.unas.cz/kamery/tema\\_ostrava/bytove\\_domy/bytove\\_domy.htm](http://ostrava.unas.cz/kamery/tema_ostrava/bytove_domy/bytove_domy.htm)
- [37] PALACESITTE [online]. [27.1.2012]. Dostupné z:  
<http://www.palacesitte.cz/project.php/palace-sitte/cs/obchody>
- [38] REZIDENCE AMÉBA [online]. [10.5.2011]. Dostupné z:  
<http://ameba.gavlas.cz/>
- [39] REZIDENCE PODKOVA [online]. [26.1.2012]. Dostupné z:  
<http://www.rezidence-podkova.cz/>
- [40] REZIDENCE VÍTĚZNÁ [online]. [10.5.2011]. Dostupné z:

<http://www.viteznaostrava.cz/>

- [41] REZIDENCE SAZEČSKÁ [online]. [10.5.2011]. Dostupné z:  
<http://www.sazecskaostrava.cz/o-projektu/>
- [42] SEDMIČKA[online]. [15.2.2012]. Dostupné z:  
<http://www.sedmicka.cz/ostava/clanek/ostavske-byty-za-deset-milionu-a-vice-vyprodano-92860>
- [43] VILADOMY GEMINI [online]. [10.5.2011]. Dostupné z:  
<http://www.viladomygemini.cz>
- [44] VILADOMY NOVÁ BĚLÁ [online]. [10.5.2011]. Dostupné z:  
[www.viladomynovabela.cz](http://www.viladomynovabela.cz)
- [45] VYHLÍDKA HLADNOVSKÁ [online]. [10.5.2011]. Dostupné z:  
<http://www.vyhlicka-hladnovska.cz/>

#### **Tištěná periodika:**

- [45] BEJČKOVÁ, Lucie. Ergonomie v kuchyni. *Moderní byt*. 2011, č. 11, p. 96. ISSN 1211-6637
- [46] FERENC, Jan. Byty se loni spíše dokončovaly. *Development News*. 2011, č. 7 ISSN 1213-4848
- [47] HANÁKOVÁ, Marie. „Auto zdarma“ nezabírá. *Development News*. 2011, č. 6, p. 46. ISSN 1213-4848
- [48] HAVLÍČKOVÁ, Iva. Ceny bytů ve městě klesají, do výstavby se pouštějí jen odvážní. *Moravskoslezský Deník*. 4.10.2011, sekce 3. p. 21 ISSN 1213-5577
- [49] KOHOUTOVÁ, Markéta. Pomalý prodej prémiových bytů. *Development News*. 2010, č. 8-9, p. 45. ISSN 1213-4848
- [50] KROUPOVÁ, Eva. S Německým rodokmenem. *Moderní byt*. 2012, č. 2, p. 106. ISSN 1211-6637
- [51] SAULICHOVÁ, Lenka. Luxusní byty. *Moderní byt*. 2011, č. 9, p. 126. ISSN 1211-6637
- [52] SAULICHOVÁ, Lenka. Obývací pokoje přátelské dětem. *Moderní byt*. 2011, č. 3, p. 66. ISSN 1211-6637
- [53] SAULICHOVÁ, Lenka. Předsíň je filtr. *Moderní byt*. 2011, č. 4, p. 104. ISSN 1211-6637

Prohlašuji, že

- Jsem byla seznámena s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo;
- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně, ke své vnitřní potřebě, diplomovou práci užít (§ 35 odst. 3) ;
- souhlasím s tím, že diplomová práce bude v elektronické podobě archivována v Ústřední knihovně VŠB-TUO a jeden výtisk bude uložen u vedoucího diplomové práce. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o diplomové práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;
- bylo sjednáno, že užít své dílo, diplomovou práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření vynaloženy (až do její skutečné výše).

V Ostravě dne

.....

Bc. Nikola Janíková

## Seznam příloh

Příloha 1 - Seznam bytových projektů v MS kraji dle roku začátku výstavby.....	1
Příloha 2 - Začátek výstavby nových bytových jednotek.....	2
Příloha 3 - Kontingenční tabulka názvu bytového komplexu x typ bytu .....	3
Příloha 4 - Seznam základního souboru.....	4
Příloha 5 - Rozdělení dokončených bytů podle typu vlastníka v MS kraji 1999 – 2009 .....	5
Příloha 6 - Vývoj dostavby nových bytů v MS kraji.....	5
Příloha 7 - Průměrná velikost jednotlivých bytů ( $m^2$ ).....	6
Příloha 8 - Rozdělení jednotlivých projektů podle developera .....	6
Příloha 9 - Fotografie pozorovaných komplexů.....	7
Příloha 10 - Frekvenční tabulka rozdělení velikosti obytné plochy bytu dle $m^2$ .....	8
Příloha 11 - Frekvenční tabulka rozdělení pater.....	8
Příloha 12 - Záznamový arch.....	9
Příloha 13 - Legenda k záznamovému archu, Název developera .....	10
Příloha 14 - Legenda k záznamovému archu, Název bytového komplexu .....	10
Příloha 15 - Legenda k záznamovému archu, Typ bytu .....	11
Příloha 16 - Legenda k záznamovému archu, Výtah v domě.....	11
Příloha 17 - Legenda k záznamovému archu, Typ vlastnictví .....	11
Příloha 18 - Frekvenční tabulka rozdělení cen bytů dle Kč.....	11
Příloha 19 - Rozdělení bytových komplexů dle umístění v Ostravě .....	12
Příloha 20 - Kontingenční tabulka vzájemného vztahu cena bytu a lokalita, ve které se byt nachází .....	12
Příloha 21 - Graf postupného spojování jednotlivých bytových domů do klastrů .....	13
Příloha 22 - Graf jednotlivých koeficientů u shlukové analýzy bytových projektů .....	13
Příloha 23 - Graf postupného spojování jednotlivých developerů.....	14
Příloha 24 - Graf jednotlivých koeficientů u shlukové analýzy jednotlivých developerů.....	14
Příloha 25 - Graf postupného spojování jednotlivých typů bytů.....	15
Příloha 26 - Graf jednotlivých koeficientů u shlukové analýzy jednotlivých typů bytů.....	15

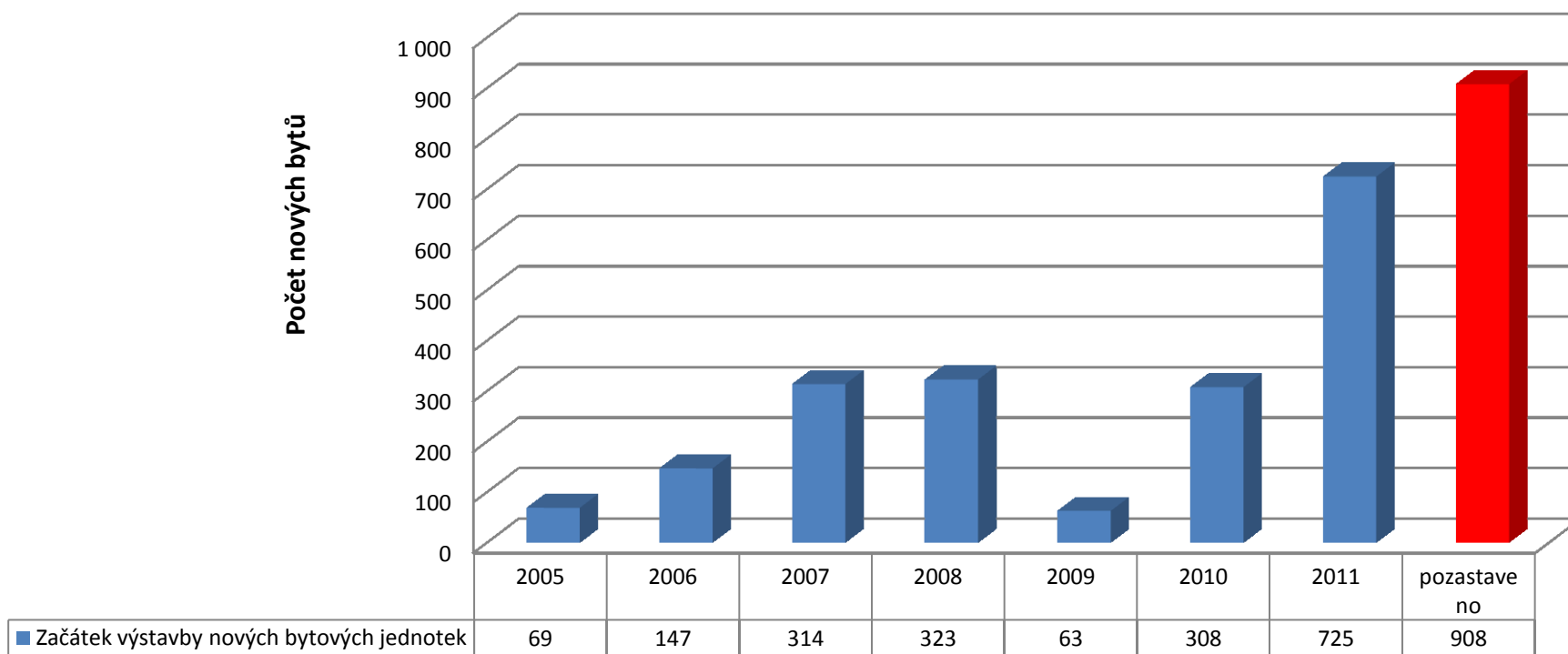
Rok začátku výstavby	Název projektu
2005	Viladomy Přední Padělký Bytový dům Podkova
2006	Bytové domy Nová Poruba
2007	Bytový dům Větrná Multifunkční budova Repinova Atrium Slezská Nové byty Ostrava Bytový dům Mírová
2008	Bytový dům Vyhlídka Hladnovská Bytové domy Améba Viladomy Nová Bělá Bytové domy Gemini Viladomy Dubina Bytový dům Ostravská Brána Bytové domy Provaznická
2009	Bytový dům Na Lánech Bytový dům Poruba
2010	Nová Karolina
2011	Vaclaw U Řeky Palace Sitte Polyfunkční objekt Poruba Bytový dům Sazečská Bytové domy Francouzská Bytové domy Šimáčkova Bytové domy Opavská Bytové domy Keltičkova – Vilová
Pozastaveno	Rezidence Františkov Palace ESET Poruba Bytové domy U Staré Vodárny Bytové domy Zelený dvůr Bytové domy Větrník Bytové domy Piazza Italia

Příloha 1 - Seznam bytových projektů v MS kraji dle roku začátku výstavby

Zdroj: [32]



## Začátek výstavby nových bytových jednotek



Příloha 2 - Začátek výstavby nových bytových jednotek

Zdroj: [32]

Název komplexu \* Typ bytu

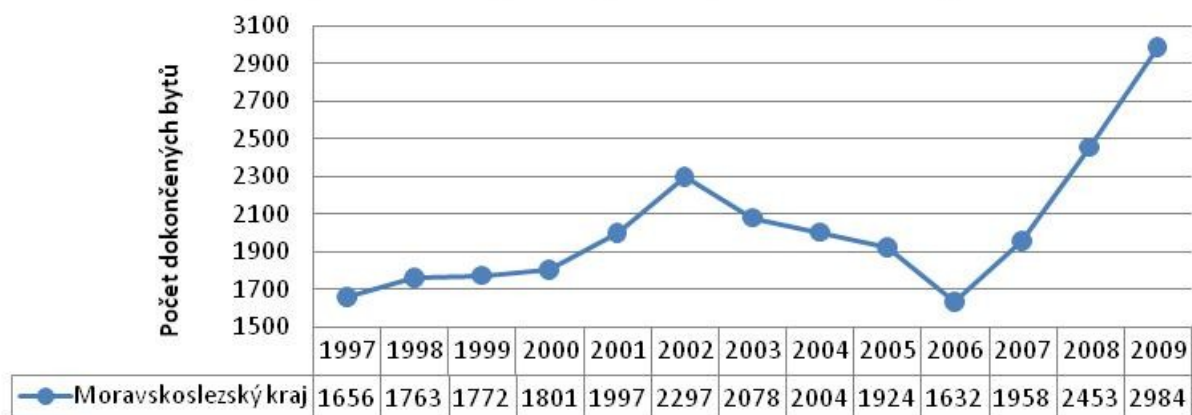
		Typ bytu								Total
		1+kk	2+kk	3+kk	4+kk	1+1	2+1	3+1	4+1	
Název bytového komplexu	Viladomy Nová Bělá	1	34	20	6	0	0	13	0	74
	Améba	1	2	4	2	0	0	1	0	10
	Vítězná	0	0	5	2	0	0	0	0	7
	Bytové domy Heřmanice	3	11	1	36	0	0	24	22	97
	Atrium	2	4	4	9	0	2	5	1	27
	Vyhledka Hladnovská	6	10	4	0	0	0	0	0	20
	Viladomy GEMINI	3	5	5	0	0	0	0	0	13
	Byty Dubina	0	0	0	0	7	4	0	2	13
	Bytový dům Mírová	0	3	6	2	0	0	0	0	11
	Bytový dům Provaznická	0	11	0	0	0	4	6	0	21
	Nová Karolina	25	71	37	14	0	0	0	0	<b>147</b>
	Byty v Parku	0	39	9	6	0	0	0	0	54
Total		41	<b>190</b>	95	77	7	10	49	25	494

Příloha 3 - Kontingenční tabulka názvu bytového komplexu x typ bytu

Typ souboru	Typ souboru	Název bytového komplexu
Základní	Výběrový	Viladomy Nová Bělá
		Viladomy GEMINI
		Byty Dubina
		Bytový dům Provaznická
		Vítězná
		Améba
		Nová Karolina
		Bytové domy Heřmanice
		Bytový dům Mírová
		Atrium
		Vyhlička Hladnovská
		Byty v Parku
		Městská Brána

Příloha 4 - Seznam základního souboru

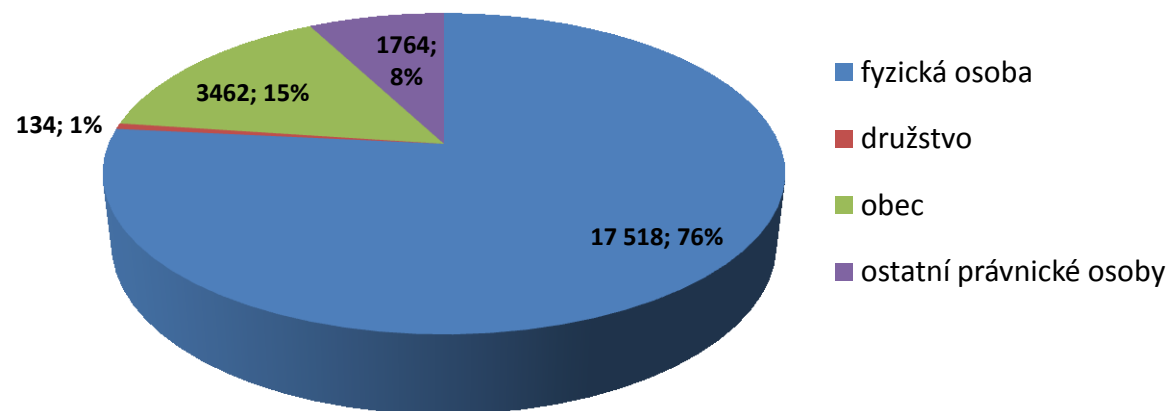
## Vývoj dostavby nových bytů v MS kraji



Příloha 6 - Vývoj dostavby nových bytů v MS kraji

Zdroj: [34], autorem upraveno

## Rozdělení dokončených bytů podle typu vlastníka v MS kraji 1999 - 2009



Příloha 5 - Rozdělení dokončených bytů podle typu vlastníka v MS kraji 1999 – 2009

Zdroj: [34], autorem upraveno

**Průměrná velikost jednotlivých  
bytů (m<sup>2</sup>)**

typ bytu	Mean	N
1+kk	37,5	41
2+kk	55,7	190
3+kk	87,7	95
4+kk	100,6	77
1+1	122,7	7
2+1	88,5	10
3+1	85,3	49
4+1	116,4	25
Total	75,0	494

**Příloha 7 - Průměrná velikost jednotlivých bytů (m<sup>2</sup>)**

Název Developera	Název bytového projektu
Trimex Group	Viladomy Nová Bělá
	Atrium
	Bytový dům Mírová
SeyDevelopment, a.s.	Améba
CERE Invest VII B.V.	Vítězná
Nové byty Ostrava s.r.o.	Bytové domy Heřmanice
REAL HOUSING s.r.o.	Vyhliídka Hladnovská
MP Invest	Viladomy GEMINI
CANABA	Byty Dubina
Stavos Stavba	Bytový dům Provaznická
MultiDevelopment	Nová Karolina
IMOS Development	Byty v Parku

**Příloha 8 - Rozdělení jednotlivých projektů podle developera**





Viladomy Nová Bělá



Améba



Vítězná



Bytový dům Provaznická



Atrium



Bytové domy Heřmanice



Vyhledka Hladnovská



Byty v Parku



Bytový dům Mírová



Viladomy GEMINI



Byty Dubina



Nová Karolina

### Rozdělení velikosti obytné plochy dle m<sup>2</sup>

	Frequency	Percent	ValidPercent	CumulativePercent
Valid do 50 m <sup>2</sup>	91	18,4	18,4	18,4
50 - 65 m <sup>2</sup>	143	28,9	28,9	47,4
66 - 90 m <sup>2</sup>	143	28,9	28,9	76,3
91m <sup>2</sup> a více	117	23,7	23,7	100,0
Total	494	100,0	100,0	

Příloha 10 - Frekvenční tabulka rozdělení velikosti obytné plochy bytu dle m<sup>2</sup>

### Rozdělení pater

	Frequency	Percent	ValidPercent	CumulativePercent
Valid 1 patro	97	19,6	19,6	19,6
2 patro	108	21,9	21,9	41,5
3 patro	118	23,9	23,9	65,4
4 - 5 patro	102	20,6	20,6	86,0
6 - 8 patro	69	14,0	14,0	100,0
Total	494	100,0	100,0	

Příloha 11 - Frekvenční tabulka rozdělení pater

	Číslo pozorování					
Pozorovaná informace	1	2	3	4	5	6
Název developera	1	1	1	1	1	1
Název Komplexu	1	1	1	1	1	1
Počet domů v komplexu	5	5	5	5	5	5
Počet bytů v komplexu	74	74	74	74	74	74
Číslo domu v komplexu	1	1	1	1	1	1
Počet pater v domě	3	3	3	3	3	3
Číslo patra	1	1	1	1	1	2
Typ bytu	2	7	2	3	3	2
Celková velikost m <sup>2</sup>	69	204	143	227	205	72
Velikost obytné plochy m <sup>2</sup>	58	81	57	100	91	58
Cena vč. DPH	2 164 731	2 695 474	1 972 916	3 241 939	2 964 272	2 146 034
Cena za m <sup>2</sup> / obytné plochy	37 291	33 114	34 753	32 381	32 614	36 969
Cena celkové plochy za m <sup>2</sup>	31 455	13 232	13 835	14 252	14 476	29 695
Velikost obývacího+kuchyňského koutu v m <sup>2</sup>	29		26	43	36	29
Velikost obývacího v m <sup>2</sup>		23				
Velikost kuchyně v m <sup>2</sup>		8				
Velikost jídelny v m <sup>2</sup>						
velikost 1 pokoje v m <sup>2</sup>		16		17	17	
Velikost 2 pokoje v m <sup>2</sup>						
Velikost ložnice v m <sup>2</sup>	2	12	17	19	16	14
Velikost koupelny+WC v m <sup>2</sup>						
Počet koupelen	1	1	1	1	1	1
Velikost koupelny m <sup>2</sup>	5	5	4	6	7	5
Velikost WC v m <sup>2</sup>	2	2	3	1	2	2
Velikost šatny v m <sup>2</sup>					7	
Velikost předsíně v m <sup>2</sup>	8	12	7	7	5	8
Počet balkonů/teras	1	1	1	1	1	1
Velikost balkonů/teras v m <sup>2</sup>	9	6	8	7	8	8
Velikost zahrady v m <sup>2</sup>	8	114	72	122	102	
Přítomnost výtahu v domě	2	2	2	2	2	2
Parkovací místo v ceně	1	1	1	1	1	1
Cena parkovacího místa						
Velikost komory v m <sup>2</sup>	6	6	6	5	5	6
Rok výstavby projektu	2Q. 2008	2Q. 2008	2Q. 2008	2Q. 2008	2Q. 2008	2Q. 2008
Rok kolaudace projektu	4Q. 2009	4Q. 2009	4Q. 2009	4Q. 2009	4Q. 2009	4Q. 2009
Typ vlastnictví bytu	1	1	1	1	1	1

Příloha 12 – Záznamový arch



Kódování	Název Developera
<b>1</b>	Trimex Group
<b>2</b>	SeyDevelopment, a.s.
<b>3</b>	CERE Invest VII B.V.
<b>4</b>	Nové byty Ostrava s.r.o.
<b>5</b>	REAL HOUSING s.r.o.
<b>6</b>	MP Invest
<b>7</b>	CANABA
<b>8</b>	Stavos Stavba
<b>9</b>	MultiDevelopment
<b>10</b>	IMOS Development

Příloha 13 – Legenda k záznamovému archu, Název developera

Kódování	Název bytového komplexu
<b>1</b>	Viladomy Nová Bělá
<b>2</b>	Améba
<b>3</b>	Vítězná
<b>4</b>	Bytové domy Heřmanice
<b>5</b>	Atrium
<b>6</b>	Vyhlídka Hladnovská
<b>7</b>	Viladomy GEMINI
<b>8</b>	Byty Dubina
<b>9</b>	Bytový dům Mírová
<b>10</b>	Bytový dům Provaznická
<b>11</b>	Nová Karolina
<b>12</b>	Byty v Parku

Příloha 14 - Legenda k záznamovému archu, Název bytového komplexu

Kódování	Označení bytu	Popis dispozice bytu
1	1+kk	1 místnost, ve které je kuchyňský kout
2	2+kk	2 místnosti, z nichž v jedné je kuchyňský kout
3	3+kk	3 místnosti, z nichž v jedné je kuchyňský kout
4	4+kk	4 místnosti, z nichž v jedné je kuchyňský kout
5	1+1	1 místnost + kuchyně oddělená zdí
6	2+1	2 místnosti + kuchyně oddělená zdí
7	3+1	3 místnosti + kuchyně oddělená zdí
8	4+1	4 místnosti + kuchyně oddělená zdí

Příloha 15 - Legenda k záznamovému archu, Typ bytu

Kódování	Výtah v domě
1	Ano
2	Ne

Příloha 16 - Legenda k záznamovému archu, Výtah v domě

Kódování	Typ vlastnictví
1	Osobní vlastnictví
2	Družstevní vlastnictví

Příloha 17 - Legenda k záznamovému archu, Typ vlastnictví

Rozdělení cen bytů dle Kč

	Frequency	Percent	ValidPercent	CumulativePercent
Valid 1 000 000 - 1 500 000	43	8,7	8,7	8,7
1 500 001 - 2 000 000	79	16,0	16,0	24,7
2 000 001 - 2 400 000	78	15,8	15,8	40,5
2 400 001 - 2 600 000	37	7,5	7,5	48,0
2 600 001 - 3 000 000	54	10,9	10,9	58,9
3 000 001 - 3 400 000	60	12,1	12,1	71,1
3 400 001 - 3 600 000	44	8,9	8,9	80,0
3 600 001 - 4 000 000	20	4,0	4,0	84,0
4 000 001 - 5 500 000	58	11,7	11,7	95,7
5 500 001 - 10 000 000	21	4,3	4,3	100,0
Total	494	100,0	100,0	

Příloha 18 - Frekvenční tabulka rozdělení cen bytů dle Kč

Lokalita umístění komplexu	Název bytového komplexu
Ostrava - Jih	Viladomy Nová Bělá
	Viladomy GEMINI
	Byty Dubina
	Bytový dům Provaznická
Moravská Ostrava	Vítězná
	Améba
	Nová Karolina
Nedaleko centra	Bytové domy Heřmanice
	Bytový dům Mírová
Slezská Ostrava	Atrium
	Vyhlídka Hladnovská
	Byty v Parku

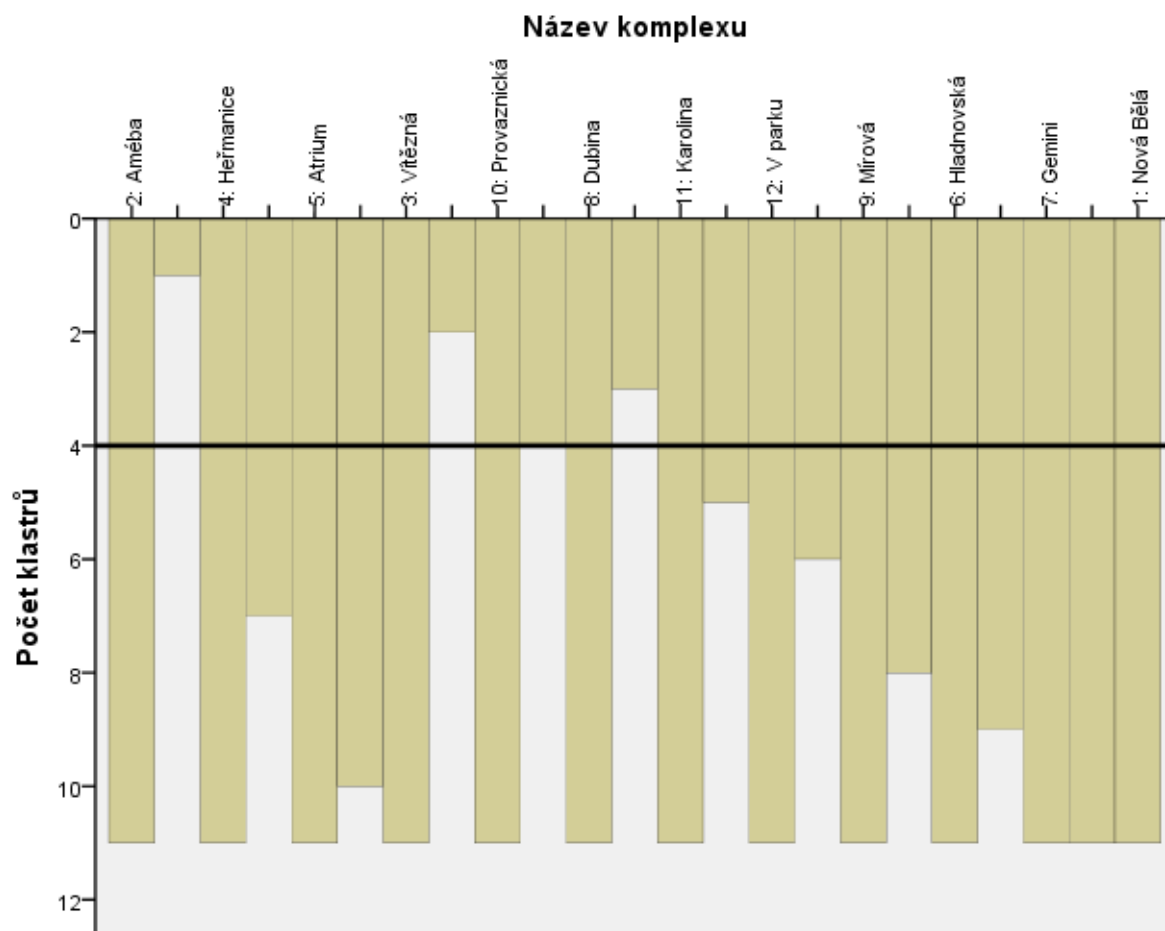
Příloha 19 - Rozdělení bytových komplexů dle umístění v Ostravě

cena \* lokalita, ve které se byt nachází Crosstabulation

Count

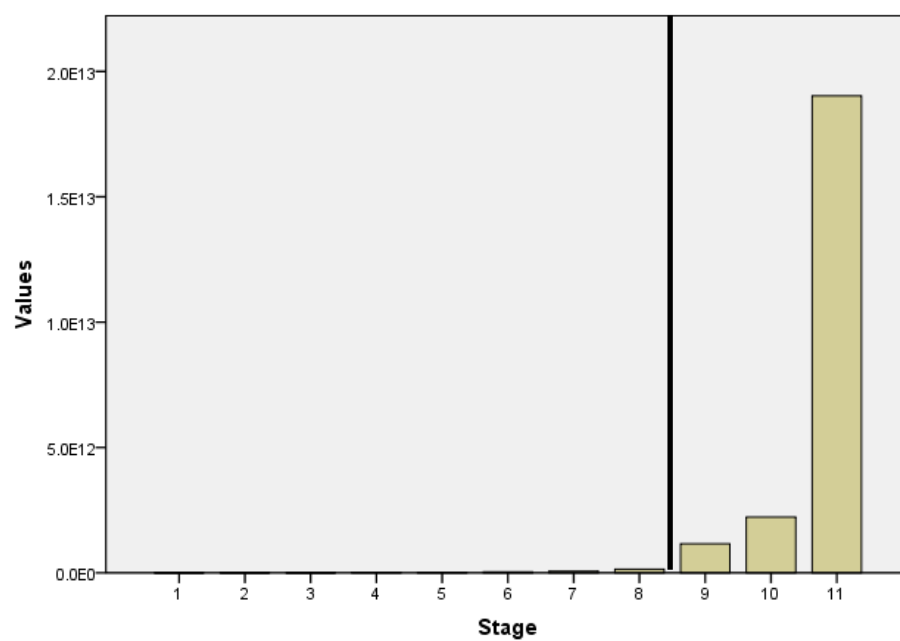
		Lokalita, ve které se byt nachází				Total
		Ostrava - Jih	Moravská Ostrava	Nedaleko centra	Slezská Ostrava	
Rozdělení ceny	1 000 000 - 1 500 000	21	18	3	1	43
	1 500 001 - 2 000 000	19	49	1	10	79
	2 000 001 - 2 400 000	25	23	8	22	78
	2 400 001 - 2 600 000	8	5	9	15	37
	2 600 001 - 3 000 000	25	14	4	11	54
	3 000 001 - 3 400 000	10	22	11	17	60
	3 400 001 - 3 600 000	6	7	26	5	44
	3 600 001 - 4 000 000	3	9	3	5	20
	4 000 001 - 5 500 000	4	9	30	15	58
	5 500 001 - 10 000 000	0	8	13	0	21
Total		121	164	108	101	494

Příloha 20 - Kontingenční tabulka vzájemného vztahu cena bytu a lokalita, ve které se byt nachází

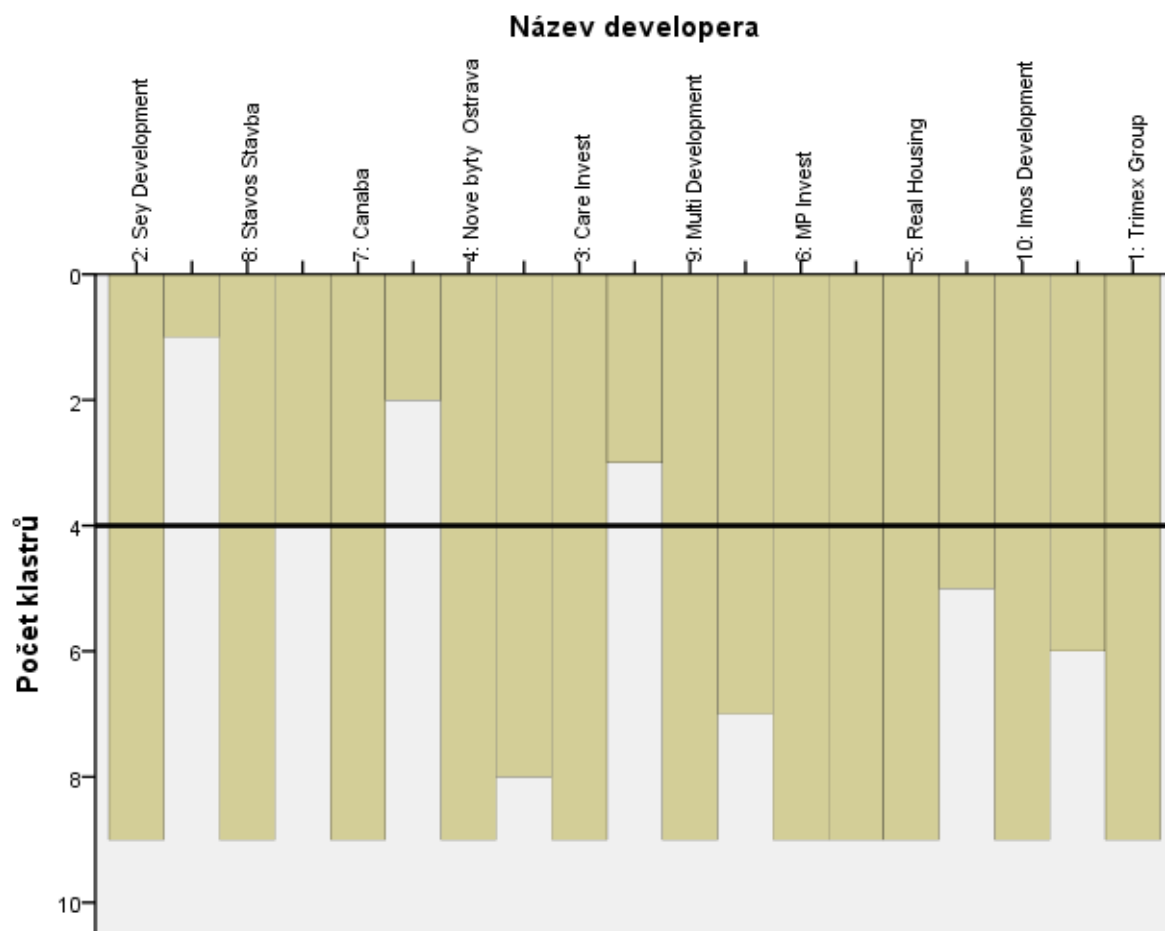


Příloha 21 - Graf postupného spojování jednotlivých bytových domů do klastrů

#### Agglomeration Schedule Coefficients

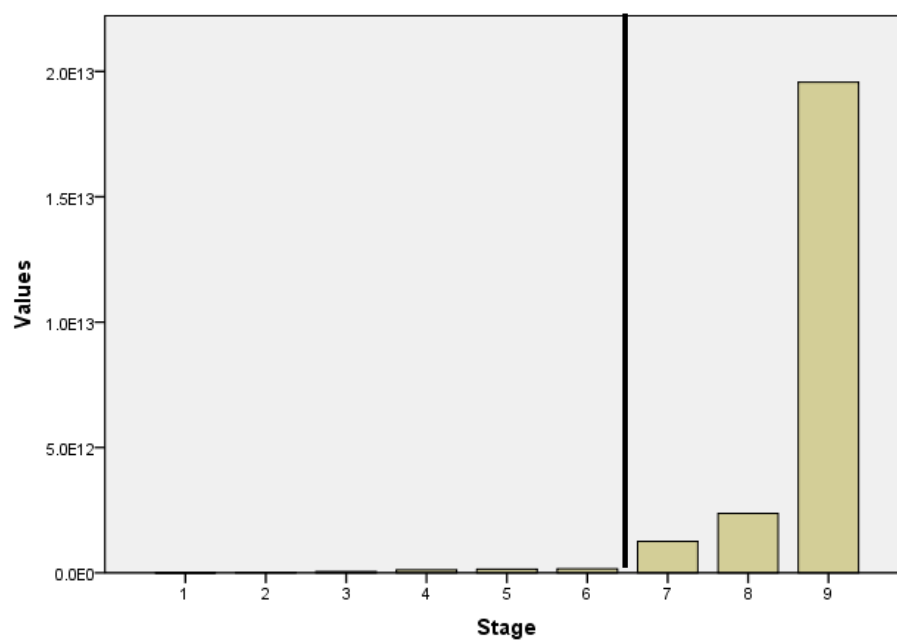


Příloha 22 - Graf jednotlivých koeficientů u shlukové analýzy bytových projektů

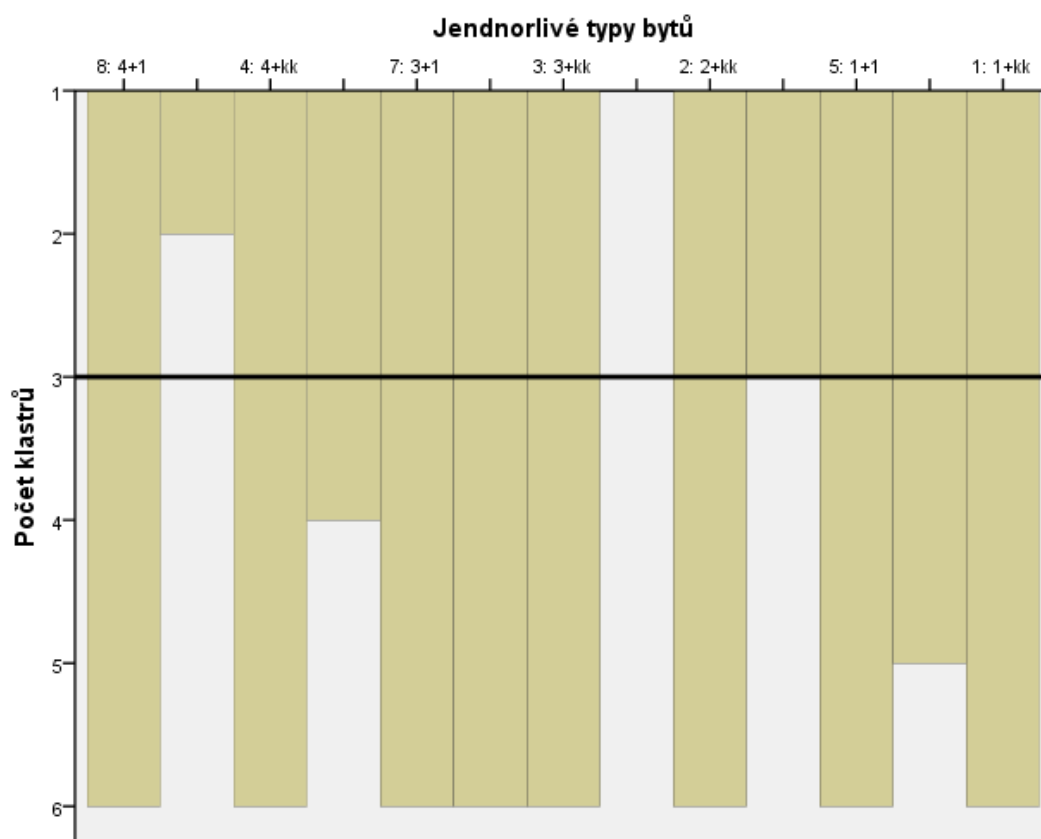


Příloha 23 - Graf postupného spojování jednotlivých developerů

#### Agglomeration Schedule Coefficients

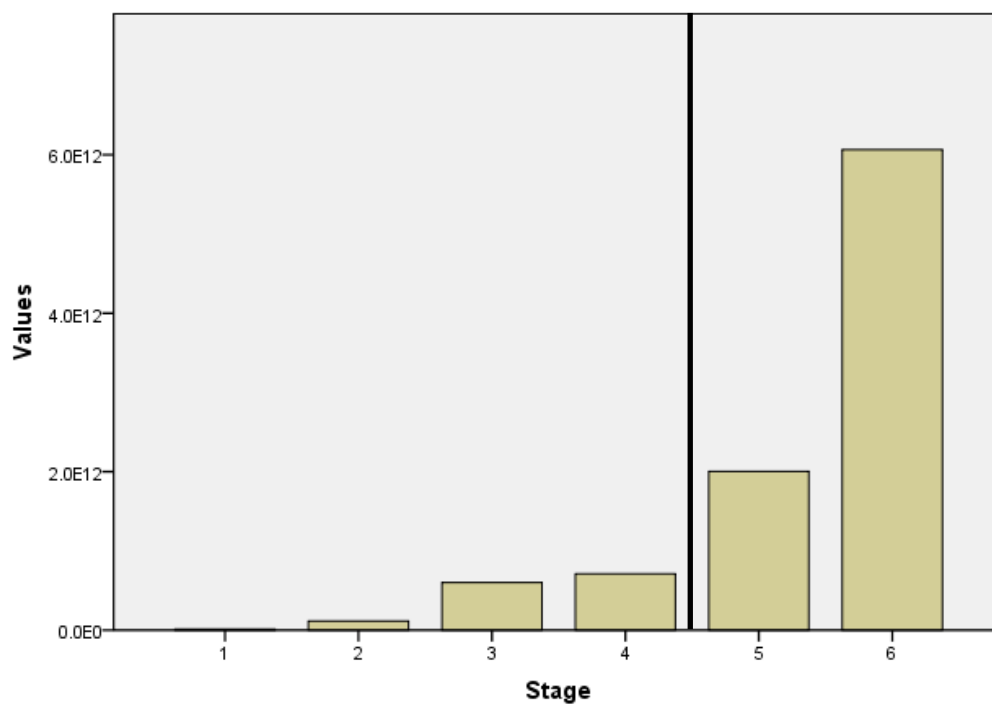


Příloha 24 - Graf jednotlivých koeficientů u shlukové analýzy jednotlivých developerů



Příloha 25 - Graf postupného spojování jednotlivých typů bytů

#### Agglomeration Schedule Coefficients



Příloha 26 - Graf jednotlivých koeficientů u shlukové analýzy jednotlivých typů bytů